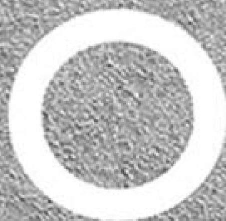


樊纲◎著

制度改变中国

制度变革与社会转型



改革带来的，不仅是制度的变革
更是观念文化和思维方式的转型



中信出版社·CHINA CITIC PRESS

版权信息

书名:制度改变中国：制度变革与社会转型

作者:樊纲

ISBN:9787508646510

中信出版集团制作发行

《智石丛书》总序

2008年以来，为应对席卷全球的金融危机，各国出台了种种救市方案，中国也依靠海量投资的注入，保持了很高的GDP（国内生产总值）增长率，被视为率先复苏的典范。但是对中国而言，研判救市措施的利弊得失，不应只着眼于短期绩效，而应有更长远的眼光。观察中国在这次危机中所暴露出的严重内外失衡是否已经获得了改善，其中的关键在于：是不是抓住了危机中趁势改革的“机会窗口”，避免还是助长了行政干预的常态化倾向。

随之而来的问题是：从近期看，可否顺利抵御系统性风险，规避“黑天鹅”事件？从中长期看，能否通过提高效率解决这一关键问题，为今后保持较为平稳的经济发展势头创造条件？所有这些，都成为一切关心中国经济未来发展，牵挂中华民族前途命运的有识之士心头高悬的一把“达摩克利斯之剑”。

为学问者，以经世济民为己任，此情此境之下，怎能不忧心忡忡，“家事、国事、天下事，事事关心”？所谓“苟利国家生死以，岂因祸福避趋之”，古人尚且如此，何况今人？

下一步该怎么走？越来越多的学者有了基本共识：继续坚持市场化、法治化、民主化的改革道路，进一步完善社会主义市场经济体制，建立包容性的经济和政治制度。只有这样，中国才有光明的未来。

重启改革的号角已经吹响，问题的关键在于怎样落实。

2012年荣膺诺贝尔经济学奖的埃尔文·罗斯曾经在1988年编辑过一本纪念后来与他同获2012年诺贝尔经济学奖的罗伊德·沙普利学术贡献的论文集。他在书中说："学者的两大义务，一是要光大先贤的重要思想，二是要让这些重要思想能够到达范围更广的听众。"我们希望越来越多的中国学者像沙普利、罗斯这样，将思想的发展和传播视为自己的使命，孜孜不倦地对当代经济社会发展的重大课题进行深入研究，并通过学术平台传播，唤醒尘封的智识，放大理性的声音，为全面深化改革提供专业而有效的解决方案。

全面深化改革，关系到中华民族的兴亡和全体国民的福祉。积极推进改革，既是包括学者在内的所有公民不可剥夺的权利，也是他们不可推卸的责任。

这套由青年学者朱敏（朱克力）总编的《智石丛书》就是上述理念的体现。丛书的作者群以研究现实社会问题的学者为主体，内容涵盖经济发展、改革战略、民生建设、产业提升及社会创新等议题。希望通过不同思想、学说、方案的呈现、碰撞和互补，与读者一同努力创造思想，凝聚共识，推动改革，使好几代中国人致力于建设一个富强、民主、文明、和谐现代国家的中国梦早日实现。

是为序。

吴敬琏

智石总顾问

序言
经济制度与经济生活

本书收集了我在过去二十几年里发表过的与制度（主要是经济制度）有关的一些杂文、随笔。它们多数是从一些我们现时的日常生活中能够观察到的现象入手，解析大千世界中无处不在的制度，分析制度形成与变迁的逻辑，说明制度的重要，解释制度与文化、道德的关系，与政府、政策的关系，论证为什么现代的经济学者特别重视制度，我们为什么要进行体制改革。体制改革是过去二三十年中国经济社会生活的主题之一，人们对改革的事情议论纷纷，也对我们这些研究者提出了各种各样的问题，要求我们从各个角度进行解答，也就为这些文章提供了市场。

当然这些在不同时期、针对不同现象、有时是随手记下的杂文，不可能系统地论述制度。有的问题，由于在许多不同的现象中都起到重要作用，所以可能在若干篇文章中都是议论的重点；而有的问题，则并没有在这些文章中涉及。我们现在也不可能通过对"制度经济学"或"（体制）转轨经济学"的系统描述来说明本书所收文章之间的相互关系。但是我想，也许我可以通过这篇序言，把有关制度的主要问题，稍微系统地整理一番，供读者参考。同时，也借助这篇序言，把那些我在本书文章中已经说过的有关制度的一些话再强调一下，或是把那些没有在本书文章中说过的略加论述，以补文集的不足。

所以说，这篇序可以作为本文集的一个"导读"，也是所谓"制度经济学"的一个提纲。这样，写这篇序就成了一个挑战：我力争在有限的篇幅内，用较为简洁的语言，系统地把制度经济学的主要问题，提纲挈领地表述一番。

1. 什么是制度：制度是规范人与人利益关系的一套规则

制度是强制执行的人与人之间关系的行为规范。

鲁滨逊漂流到荒岛，一个人的时候，发生的一切都是人与自然、人与物质世界的关系：他用多少时间去觅食，用多少时间建造逃生的小船，如何抵御风雨，等等。“星期五”出现后有了两个人，就有了人与人的社会关系，这时就要有规范人们利益关系的制度了：产品如何分配，财富归谁所有，谁干什么活儿，谁听谁的，等等。所有权关系是这一切经济关系的基础，而与各种利益相关的那些产权关系（property rights），是制度要规范的主要内容。

正式的制度是要成文的，也就是要在事后发生利益纠纷时有案可查。两个人之间办一件事的协议，就是一种制度。协议条款越写越多，说明大家在实践中发现要规范的事情越来越多。协议、合同中的一些常见的条款，最后变成公共的制度，大家写一句“按相关法律”办事，就可以省去许多笔墨。

同时正式的制度是要强制执行的，其意义就在于如果有人不按规范办事，是要受到惩罚的，要为此支付成本。而这就是说，制度不仅是写在纸上的一些条款，而且要有一套组织加以贯彻，要有可信的惩罚机制。有立法而无司法，而且是没有有效的司法，不构成真正的制度。

有正式的制度，相应地也就会有所谓“非正式的”制度，这指的是一些不成文的、没有强制执行的“社会行为准则”（social codes）。但这些行为准则与一般的所谓“道德”的差别在于，它们也是会有惩罚作为后盾的。比如在一个“熟人”市场中，一个人骗了人，以后大家都不与他做生意，他就没了市场，收入下降。只有这时，不能骗人，才构

成这一社会中的非正式制度。在历史上的很多场合，社会的确是靠这种非正式的制度维系的。但是在一个流动性越来越大、大多数情况下人们是与“生人”打交道的场合，正式的制度（包括信用记录制度）就成为必需。

2. 制度的逻辑：人之初，性本恶

经济学的一个前提假设（公理性假设）是：人之初，性本恶。人不仅以追求自身利益最大化为目的，而且是机会主义的，一有机会就会损人利己，做出坑蒙拐骗、贪污苟且的事情。

制度的作用就是尽可能明确地界定不同个人之间的利益边界（产权），规范人们的行为，尽可能地减少一些人损害另一些人利益的事情。这样，每个人都在明确的边界内最大限度地发挥创造性，追求利益最大化，整个社会的利益也就实现了最大化。

好的制度扬善惩恶，那么它的基本前提就要假定存在“坏人”。不一定假定大家都是坏人，但是只要有一个坏人存在，就要有制度存在，否则这个坏人做了坏事不能受到惩罚，下一个人就会学着也去做坏事，结果就是“劣币驱逐良币”，世风日下，道德沦丧，好人也变成了坏人。

以前苏联版本的政治经济学，假定一搞公有制计划经济，大家就都以全民利益为目标而努力工作，大公而无私，并且按此逻辑设计了制度，结果是人们越来越懒，产品质量越来越差，经济越来越没有活力，贪污腐败越来越严重，最后走向灭亡。制度的逻辑错了，一错到底。

其他学问（比如伦理学、人类学和宗教学）可以假定人之初性本善，可以假定人可以被教化，可以都是好人；经济学则不同，必须假定坏人的存在。在一个每个人都追求利益最大化，而人们的利益会有重叠、每个人的行为会有许多外部性的世界里，必须有制度来防止一些人的正当利益被别人损害。假定存在坏人，是为了保护好人。

3. 制度的成本：有效的制度是在现实中真正起作用的制度

任何交易都是有成本的，包括要花时间了解交易对方的信息，包括要承担交易损失的风险。在一般意义上，这是人与人打交道时所要花费的成本，经济学称为交易成本。

任何制度的形成与执行，都是要有成本的，它是社会总交易成本的一种。起草和制定一种制度要花费许多人的时间，而执行这一制度，也就是使它成为可信的、真正有约束力的制度，要有司法体系，要有监督与检查，要有警察和监狱，这些都要费时费力。打官司要花律师费，告状的一方要花费很多的时间与精力，都是这种制度成本的一个组成部分。

制度成本太高，往往会导致制度无法实施，甚至导致一种制度流于形式，构不成可信的有效的制度。这种情况出现时，我们就应该想到，也许是制度本身的某些环节上存在更为根本性的问题。比如反对腐败这件事情。如果腐败的人太多，导致所谓的“法不责众”，我们就应该去想为什么腐败这么容易发生，监管起来这么难。腐败的定义是以公权谋私利。如果公权和公钱太多，腐败自然容易发生，而且一定是因为要被监管的人太多而监管成本太高，导致查也查不过来，抓也抓不彻底，这时我们就应该去想一想是不是问题的根本在于公权和公

钱太多，政府管的事太多，财产的公有制太多。不从这些根本的制度上着手，只是抓监督与检查，结果是制度成本太高，还是无法有效地抑制腐败。好的制度不仅体现公平正义，还要便于实施，有效可信。私有制相比公有制的一个优势，就在于它承认私人利益，让私人拥有产权与承担风险，自己“看着”自己的东西，不必动用公权去防止贪污腐败。

制度经济学的代表人物、美国经济学家科思提出的一个著名假说是：如果不存在交易成本，把产权界定给谁都没有关系，人们可以通过交易达到同样的利益均衡。但这一假说的反命题就是：交易成本的存在，决定了产权界定是重要的！事实上，由于产权本身决定了谁来支付交易成本，制度的结构，就会决定经济的结构。

从这个意义上说，能否对交易成本或制度成本给予充分的补偿，关系到能不能有一个好的制度。打官司是一件费时费力有风险的事，而如果赢了官司，也不能给予胜诉者以足够高额的补偿、对败诉的一方给予足够大的惩罚，人们就会选择忍气吞声，好的制度也会流于形式而不能真正地起到应起的作用。

还要认识到，制度是在问题出现的过程中形成和完善的（我们后面会对此做进一步的阐述），法律是在案例和判例发生的过程中实现其效力的。从这个意义上来说，那些敢于锲而不舍地告状、敢于冒着败诉的风险打官司的人，事实上是在为社会提供公共服务，承担制度的成本，所以应该得到相应的补偿与奖励。而我们这些遇到不公之事“忍了”、见到恶人坏事“躲了”，心里却盼着别人去告状、去纠正的怕事之徒，不过是想搭那些勇于告状者的便车。因此，这个制度应该向我们这些人征税，去奖励那些为完善制度而勇于告状的人们。由此推论，那些专职打假的公司，有收入是完全正当的（我们在此当然是假定它们真的打假，而不是讹诈）。理论上说，它们的收入只要没有超过为别人节省下来的制度成本的总和，就是合理的或者说合算的。

4. 制度是一种公共品：不可以“刑不上大夫”

好的制度从本质上说必须不具有任何排他性，要能够被所有在这一制度下生活的人“消费”，并且是强制性地“消费”。不能因为某些人有权有势，就“刑不上大夫”，也不能因为怜悯，就对一介草民网开一面。在现实中，任何制度的执行总会受到这样那样的因素的干扰，这些因素可以是政治，也可以是人情，但制度的设计和制度的实施，必须以一视同仁为宗旨。

制度之所以是一种公共品，其原因还在于在那些存在外部性的领域，制度就特别重要。在私人物品生产和交易的领域，由于个人利益比较容易界定，市场竞争与定价机制可以较为充分地发挥作用，个人趋利避害的行为本身就可以实现资源的有效配置，制度的约束就显得不那么重要。而在存在外部性的公共品的消费中，制度的约束就至关重要。比如发生环境污染的场合，个人成本与社会成本会发生偏离，产权界定与保护的制度，立法与执法的机制，就必须发挥作用，否则污染会越来越严重。公权之所以要严加规范，就是因为它会关系到许多人的利益，关系到公共服务的提供。金融系统的监管、食品的检疫、公共卫生的监督，都是同理。

市场经济本身是一套以产权界定与产权保护为基础的制度，但市场经济的法则主要适用于私人物品的生产与交换。而在现实中，我们每天消费的还有大量公共品，在那些外部性较大、信息不对称较为严重的领域，“市场失灵”的问题就会发生，就需要有其他的制度来加以规范。经济越发展，人们消费的公共品越多，收入差距、环境污染、公共卫生、经济波动这些问题就越为显著，就越需要有相关的制度来加以保障。

正因如此，发展到今天的现代市场经济制度，就不仅是有些人所理解的只是私有产权保护与定价机制这些基础性的制度，而是还要加

上公共服务、社会保障、行业监管、宏观调控、环境保护等一系列有关公共品的制度，它是所有与私人物品和公共物品相关的各种制度的一个大的集合。

在市场化改革初期，人们针对计划经济的弊端，较为强调与私人品生产与交换相关的市场制度，不太关注与公共品相关的制度。市场经济发展到今天，那些对有效经济制度的狭隘理解，显然不符合时代的要求了。

5. 法治的原则：用“负面清单”管理市场，用“正面清单”约束政府

一个社会所生产的产品，分为私人物品与公共物品两种。所谓私人物品，是指那些外部性较小、消费具有排他性、利益边界比较容易界定从而比较容易定价的物品，比如我喝了这瓶水你就不能再喝、我用了这个电脑你就不能再用。这种物品基本上可以用市场的办法加以交易，制度也应该鼓励千百万人发挥创新力，创造出越来越多的私人物品，在追求更大的私人收益的过程中，提高人们的收入，使人们享受更大的福利。对于提供私人物品的个人与企业，制度应该“敞开口子”让人们去发挥、去竞争、去创新，只有发现创新的产品会有负面的社会外部性时，对其他人的利益造成一定的损害时，才对其加以适当的规范与限制，也就是纳入监管的范围。

这就涉及“法治第一原则”，即对于企业和市场而言，凡是原来制度没有禁止的事情，都是可以做的，做了是不犯法的。只有这样，人们才可以发挥创造力，创造出前所未有、前所未闻的东西来，经济才能发展。如果个人和企业只能做制度规定可以做的事，原来制定制度的人都知道这件事可做了，还谈什么创新呢？事事都要政府审批了才

能做，一定是不会有创新的，因为政府不是一个创新机构。它都知道了的事，一定不是“新的”事，所以只有制度允许做的事才是可做的事，一定不是一个鼓励创新的制度，因此也就一定不是一个有效率的制度。

用现在大家开始熟悉起来的话说，这就是用“负面清单管理市场”：凡是制度或法律没有规定不可以做的，就都是可以做的。人们事后可以发现有些新的产品或新的经济活动是有负的外部性的，也就是会对交易双方之外的人产生不利的影响，比如污染了环境或导致金融风险，从而立法对其加以一定的限制，但在这新的法律生效之前，个人和企业的行为并不违法，不应受到惩罚。只有这样，千百万人的创造力才能大大地发挥出来（尽管我们可以从道德上教育或劝说大家应该在创新时就考虑到对别人可能产生的不利影响）。

另一种产品称为公共产品，其特点是因为其消费的不排他，利益界定比较困难，定价成本太高，导致无法用市场交易的办法加以提供，只能通过某种公共财政的方法由某个公共机构向大众提供。比如一个路灯，你也可以从它下面走过，我也可以从它下面走过，都能获益，但是一旦让我为此付费，我就会说我眼睛好，不需要，所以我不该付费，出现所谓“搭便车”或“败德”的问题。要想搞清楚我究竟从这个路灯上获得了多少好处、要付多少比例的费，可就麻烦了。所以这时，一个交易成本较低的办法，就是不做个体的区分，按照同一比例向所有人征税，由一个公共机构（它称为政府还是别的什么名字不重要）来加以提供。国防、外交、消防、环保、食品安全、贫困救济等，都属于这类情况。这就是政府一类的公共机构产生与存在的经济学原理。它们的职责从经济学的逻辑上说就是提供公共物品。

但是这时就出现了一个问题：公共物品的供给，本身具有垄断性，因为你不能在一条路上安两排路灯，一个国家不可能需要两套国防体系。这种公共权利的垄断性，导致了一种危险，就是政府权力可

能因其垄断性而无限扩张，必须加以约束。如何约束呢？就需要在宪法层面对政府权力加以限定：只有通过公民议政，同意政府有这样的权力，政府才能去管这样的事情，否则就是违宪的。因此，对于政府职权而言，必须是“正面清单”管理：只有法律规定你可以做的事，才是可做的；法律没有规定你可做的事，你是不可以随便“创新”的，不可以让权力随意膨胀的！

总之，对于一个社会而言，制度具有双重性：对于私权而言，要用“负面清单”管理，凡是没有规定不可以做的，都是可做的，以发挥大家好的创造力；而对于公权而言，要用“正面清单”约束，凡是没有规定你可以做的，都是不可以做的，不可“创新”地扩大政府的审批与干涉。

个人、企业、市场要有约束，政府也要有约束，各有各的职责，这是不需要争论的问题。问题在于，我们旧体制的一个根本性的弊端，是把事情搞反了：个人和企业不可以做政府不知道的事，而政府可以任意做它想做的事。

6. 制度为什么重要：节省交易成本，促进经济增长

制度为什么重要，从根本上说，就是它可以节省交易成本；用比较通俗的话说，就是减少麻烦。如果制度是可信的，也就是说，如果有人不按制度办，违犯了法律，是会受到惩罚的，那么人们就可以对别人如何行事有一个比较可靠的预期，与他们打交道时就会比较简单，用不着防着这个防着那个，可以节省大量的时间与精力。即使出了问题，有制度可循，有法律可依，就没有什么争议，处理起来比较简单方便。有人说在一些法治比较发达的国家生活、工作、做生意都

比较简单，不用面对许多复杂的人情关系，其实就是说明这些国家的制度已经比较发达，人们对别人的行为都有了一个比较稳定的预期。

这里，好的制度的一个标准，就是它是不是明确而清晰地界定了各方的权利与责任，是不是涵盖了可能发生的各种问题，是不是有一个简单明了的处理问题的程序。而在这里，我们也可以看到，好的制度的形成一定是一个不断发展、不断修订的过程，因为最初人们不可能预见到可能发生的所有利益冲突，只有在实践中不断“出事”的过程中，才能发现原来制度的缺陷，才能不断地改进，不断地使制度趋于缜密，做到“法网恢恢，疏而不漏”。

但这时就出现了另一方面的问题：制度越发达，往往就越复杂，法律条文就越多，弄到一般人都记不住、搞不懂的程度，必须花钱聘用法律专家（也就是律师）来搞清楚相关的规章制度，来处理各种利益关系。而因为制度的复杂，法律程序就复杂，往往需要好多人参与，费时费力费钱后不过是解决一个小问题。人们这时就会抱怨打官司贵，抱怨制度不合理，成本太高。但是，如果仔细分析下来，在规章制度基本合理的情况下，只要打官司的成本低于旷日持久扯皮扯不清时各方所要花费的时间与精力成本的总和，这个社会为这个制度支付这个打官司的成本，就是合算的。制度的重要，首先就在于它可以减少扯皮。

制度最初不太发达，一方面表现为它还不能覆盖许多可能发生的情况（因为早期它们还没有发生过），另一方面表现为制度规定的解决问题的程序不够清晰明了，所以需要支付一些不合理的成本。而只要一个社会有一个不断改进的机制，使制度不断地发展和完善，制度成本就会降低，社会运作起来就更有效率。

反过来说，这也给我们提供了一个发展制度、改革制度、完善制度的思路：既然制度的作用在于节省扯皮的成本，制度的发展方向就

是进一步降低这些成本，而不是搞出各种繁文缛节，加大大家的成本。

节省了成本，就是提高了效率，经济增长就会快一些。另一方面，即增加产出的方面，制度的重要性就在于它可以提供正确的激励，使人们发挥创新能力，追求更大的新利益。比如，保护产权（包括知识产权）的制度，就可以使人们为了追求自身利益的最大化而不断创新，以获得创新的超额利润或额外收入，经济中的商业模式和科学技术，就会不断创新，生产力不断提高，经济增长和经济发展就有了持久的动力。正是在这个意义上，现代增长理论和发展经济学已经把最近几十年来制度经济学研究的成果吸收进来，把制度改进定义为决定经济增长的第四个要素。另外三个要素是：资源、劳动和知识（有知识和技术附着的资源就演化为“资本”，受过教育的劳动者就成为“人力资本”）。

体制改革之所以可以促进增长，可以提供“红利”，就是因为它可以节省成本、提高效率、鼓励创新。中国这几十年的发展经历，为制度的作用提供了最生动的佐证。地还是原来的地，人还是原来的人，耕作技术还是原来的技术，旧体制下吃不饱饭，改了一下制度，实行家庭联产承包制，两年的时间粮食就多得要降价才卖得掉，充分说明制度改进本身就是增长的要素。

7. 腐败的制度原因：要讲制度而不是讲道德

好的制度促进经济增长，不好的制度导致不好的结果，效率低下不说，还会产生腐败这样的恶果。我们不妨借腐败分析一下为什么制度比道德更重要。

官员不断出现腐败，人们的矛头往往首先指向官员不讲道德，主张加强思想教育，使他们认识到自己应该为人民服务，要大公无私。可是道德说教了几十年，腐败却有增无减，一度甚至到了“法不治众”的程度：是个官就腐败，你怎么办?

而这里的基本逻辑其实在于：道德说教当然是必要的，但只要制度存在缺陷，一个官员腐败没有得到应有的惩罚，就会使另一些官员仿而效之，觉得不讲道德也不过如此。最终，“劣币驱逐良币”，大家都不再讲什么大公无私的道德，腐败便会盛行起来。

什么样的制度才能抑制腐败呢?

第一，公权不能太多，公钱不能太多。腐败的定义是以公权谋私利，公权越多，腐败的可能性越大，惩治腐败的难度就越大，成本就越高，腐败就难以抑制。香港之所以一个廉政公署靠不多的一些人就能治住腐败，从根本上说就是因为香港是一个“小政府”，政府管的事有限，监督几百名官员，成本相对较小。一个处处是公权、处处是公钱的社会，抑制腐败就会难得多。所以说，内地搞政府放权、国企改革、让私人部门和市场去“以私权谋私利”，是从基本的制度上减少腐败的可能性，抑制腐败就会变得更加容易。

第二，加强制度的监督。腐败被发现的可能性提高，腐败的成本（腐败官员面临的损失）就会加大，使腐败成为“不合算”的事情。

第三，要有力度更大的惩罚腐败的制度。发现了腐败，惩罚力度太小，腐败的成本太小，腐败就会变成“合算的买卖”。

我曾经鼓吹“经济学不讲道德”，不是否定道德说教的重要性，只是说，经济学的特殊“职业方法”，不是道德说教，而是改革制度。要讲制度而不是讲道德，用制度去抑制腐败，而不是寄希望于人们的良心发现。

道德的批判，是对“小民”的批判（那些腐败官员从个人看不过也是一介小民）；对制度的批判，才是对权势的批判，因为是权势制定了制度或阻碍着制度的变革。

8. 制度变革为什么难：既得利益的阻碍

制度这么重要，大家都知道；改变了制度可以获得收益，提高经济效率，大家也都知道。可是为什么就是不改呢？为什么叫了半天，许多改革还是改不动，或者迟迟不改革呢？或者说有些人就是不愿意改呢？

经过了30多年的改革进程，我想现在大家对这个问题可能都比较了解了。一个对大家整体有好处的体制，对一些人，也许只是少数人，可能不一定好，因为他们的既得利益会被削弱，他们就会反对这一改革。或者，改革也许长远来说对大家都有好处，但是有些人要为此而付出的成本更大一些，他们觉得不合算，也会反对改革。甚至，改革成本的付出和收益的获得，在时间上是分开的，好处要很久以后才能看到，而成本是现在就要付的，这可能就会使一些年纪较大的人，因为这种改革成本与收入在时间上的配置特征，而反对改革。总之，就像收入分配不均会产生社会矛盾一样，再好的改革，也可能会因制度红利的分配比例的改变，而产生改革阻力。

从更根本的意义上说，改革就是利益重新分配的过程，不同的体制就是要在收入分配上不一样，才会产生不同的结果。改革了，原来偷懒的人现在可以继续偷懒却还可以拿原来的工资，原来腐败的人可以继续腐败，那说明改革根本没有发生，因为利益格局并没有发生变化。

正是在这个意义上，经济学通常所说的“没有人受损，至少有一人受益”的“帕累托改进”，在制度改革的问题上根本是不适用的，因为如果没有至少一个人受损，制度变革就没有发生。比如说经济学经典关于打破垄断的分析，消除了垄断，实现了竞争，社会收益增长了，但这时至少有一个人，即那个原来的垄断者的利润是要下降的，否则还叫什么打破垄断?

改革的阻力来自既得利益者，这一点已经被越来越多的人所认识到了。最近甚至出现了这样的说法：以前的改革之所以还顺利，是因为没有既得利益，现在改革步履维艰，是因为现在有了各种既得利益集团。其实，任何改革都会有阻力，因为在任何时候都有既得利益者。30多年前，农村改革，有的人是写了血书的，就是怕既得利益集团的抵抗。改革价格体制的时候，既得利益集团更不可谓不大：要是取消粮票，一切可以用粮票买低价粮的城市居民，或者是旧体制的既得利益者是不答应的。既得利益集团时时都有，只不过时至今日，反对改革的已经不是当初的那些人，而是换了一些新的既得利益者罢了。既得利益集团会因制度的不同而不断变化，既得利益集团阻碍改革，是一般性的规律。我就“转轨经济学”或体制改革问题发表的第一篇论文，即本书收录的那篇“非帕累托改变：既得利益与改革阻力”，就是因为当时认识到，这是改革的一个基本问题。

所以说，改革，首要的也是根本性的问题不是技术性的，而是社会性的，只不过有时技术上做得好一些，会使阻力小一些，改革得以推进。

化解改革的一个一般性的技术手段，就是通过对既得利益者的适当“补偿”或“赎买”，使既得利益者的损失小一些，他们就会较容易地接受改革。在我们的工资单中存在很长时间的“粮食与副食补贴”，其实就是为了取消粮票对大家的一种补偿。只要改革带来的好处大于这些补偿，就是合算的。经济学中的补偿原理，就是为了使制度改革

更“像”一种没有人受损失的“帕累托改进”，可以使改革克服阻力。我们今天的改革，同样需要思考这样的问题。

改革之所以不是革命，就在于改革不是消灭既得利益者（个人与机构），而是使他们“转轨”到新的体制中去。

9. “制度转轨”还是“制度变迁”：转轨经济学的特点

作为制度经济学一个分支的“转轨经济学”，兴起于20世纪80～90年代。那时，中国的改革已经进行了一段时间，然后又发生了苏联东欧的剧变，原来实行计划经济的国家纷纷开始了向市场经济转变的过程，人们就把这个制度变化的过程称为“体制转轨”（institutional transition），将描述分析这一过程的理论称为“转轨经济学”（economics of transition）。

不过这就在理论概念上产生了一个问题。古典制度经济学当中描述从一种制度向另一种制度转变过程的概念是“制度变迁”（institutional change）。我们现在的“转轨”，与古典制度经济学所研究的历史上那些制度变迁，比如从中世纪的庄园制度向市场经济制度的转变，是不是有什么本质的差别，需要用另一个概念来加以概括呢?

其实差别真的是存在的。最基本的差别是，历史上的制度变迁发生时，人们总的来说是盲目的，他们知道要为了捕捉新的利益机会而改变制度，但却不知道自己究竟会向、要向什么样的目标模式转变。在一两百年的历史长河中，人们一步一步地摸索，每次做出一些微小的变化，却并不知道自己最终要实现的大致是一个怎样的制度。

而“从计划经济向市场经济转轨”这句今天的改革者们挂在嘴边的话，就已经清楚地说明，20世纪末发生的制度变革过程中，人们知道至少是大致地知道自己从哪里来，要到哪里去，是有一个目标模式的。

历史上计划经济体系的建立，也是一个清楚目标模式的制度变革，但那个变革与今天的差异则在于，计划经济的出现，是一个从资本主义市场经济向一个最初只在理论上存在、还尚未在现实中存在的制度模式的转变。而20世纪末的这次变革，则是从一种已经存在的制度向另一种已经存在并在其他国家继续存在的制度的转变。

因此，“制度转轨”这个概念的特殊之处就在于，它描述的是从一种已经存在的制度向另一种已知的、已经存在的制度进行转变的过程。

这其实可以使我们更加清楚地理解邓小平的名言“摸着石头过河”——要过河，要去彼岸，这是知道的，不知道的仅在于如何过河，所以要摸着石头加以探索。彼岸的很多细节我们可能也还不是很清楚，但是大致上，当时出国访问过的领导人们知道我们要搞一个什么样的制度，至少要包含哪些已经在别人那里实行的制度要素。他们当时是不是能够、是不是愿意清楚地表达这一点，当然是另一个问题。“市场”这个概念很早就作为一个目标模式提出来，是能说明很多问题的。

这也说明，我们正在进行的，是一场历史上很特殊的制度变革。

10. 制度转轨的一般性与国别性

从20世纪90年代开始，一大批国家开始了体制转轨的过程，但是体制转轨的方式却多种多样。用简单的归类法，可以说存在两种不同的转轨方式，一种是以俄罗斯为代表的“大爆炸”式的激进改革，另一种是中国的渐进式改革。那么，两种方式有没有一个孰优孰劣的问题？这可以说是制度经济学和转轨经济学热烈讨论的一个命题。

在我看来，中国与俄罗斯的差别，首先在于旧体制的覆盖程度有很大的不同。当时苏联几乎90%的国内生产总值来自国有计划部门，几乎所有的劳动力都加入了统一的社会保障体系。而1978年的中国，国有部门只占国内生产总值的不到60%，享受统一社会保障的只有劳动力总数18%左右的国有企业职工。因此，在俄罗斯，如果不首先改革国有部门，把劳动力和生产力释放出来，非国有经济就不可能发展。而在中国，由于大多数劳动力都在非国有的农业部门，只要实行了农业改革，允许乡镇工业和服务业在市场上发展，就可以在先不进行国有部门改革的情况下，就开始非国有经济的发展，通过一种“双轨制”的方式，使新的体制成长起来，逐步为改革旧体制创造条件。

其次，更深一层的经济关系在于，中国与俄罗斯在经济发展阶段上有着很大的差别。苏联在继承了俄国工业革命的基础上，基本实现了工业化，人均收入水平较高，国民受教育水平较高。而1978年的中国，尽管在新中国的计划体制下初步建立了工业基础，但总的来说，仍属于一个相当落后的发展中国家，人均收入位于世界最低发展国家之列，国民受教育水平仍然很低。这就决定了中国的制度改革必须随着经济的发展而逐步展开，而俄罗斯尽管开始阶段会有较大的阵痛，却相对容易引入发达国家的一些制度要素，可以较快地实现转轨。在这个意义上，中国与俄罗斯的差别在于发展阶段的差别。

另一个重要的因素，是历史背景的差异。俄罗斯本来就是一个欧洲国家，宗教、文化、政治、法律，与西欧和北美有着诸多的共性，因此可以较大限度地发挥“后发优势”或实现“知识外溢”，比较容易以

一种简单的方式移植西方的制度，不需要太多自己的创新。而中国在过去2 000多年的历史上与西方有着太多根本性的差异，从政治制度到宗教文化，走过了极不相同的历史路径。要在这样一种独特的历史背景下实行最初由西方人发展起来的市场经济制度，没有简单的一切照搬的办法，而只能在渐进的过程中创造性地进行制度转轨。在一定意义上，中国的体制改革，不是简单的转轨，而是一个大方向基本明确前提下的"适应性体制创新"。几百年后，各国的制度可能趋同（西方国家也一定要不断改革和调整），但是各国走过的路径，却可能因历史背景的差异而各不相同。

总之，确实存在一些可以称为"中国特色"的东西，确实存在具有中国特色的制度转轨。差别主要在于各国的起始条件不同、发展阶段不同、历史背景不同，而不在于孰优孰劣。

11. 中国的体制转轨，是一个漫长的发展过程

就体制改革与经济发展的关系而言，中国与俄罗斯的差别在于：俄罗斯是一个经济已经较为发达的国家实行制度改革，而中国既是一个经济落后的发展中国家，又是一个从计划经济向市场经济转轨的国家，改革与发展同时进行，相互制约又相互影响、相互促进。正因如此，我们要充分估计中国"双重使命"的复杂性，充分认识到中国改革与发展的长期性。没有发展，我们的制度就不可能完善，而没有制度变革，我们的发展就会因效率低下而困难重重。

作为一个落后国家，中国一个重要的后发劣势在于，人们（国外的人与国内的人）往往会用发达国家比较完善的市场经济制度来直接对比我们当前的制度缺陷，并不认真思考发展阶段的差异和历史背景的差异。许多我们现在面临的问题，发达国家在历史上与我们类似的发展阶段中同样存在过，当时的情况可能比我们还糟。但是当下的人

们不会进行这种历史的比较，而是每每做着当下“横断面”的直接比较，并由此提出各种超越历史的诉求，各种“大跃进”或“体制赶超”的主张就会层出不穷。在此，作为经济学者，我们的一个重要责任，就在于提醒人们要有足够的“历史耐心”，直面我们作为一个落后国家可能面对的发展与改革的特殊问题和特殊困难，积极推动改革，同时坚持以一种平和的心态走过我们必须走过的历史阶段，才能真正实现我们的希望和理想，实现中华民族的伟大复兴。

抱怨老祖宗是没有用的。我们的路只有我们一步一步地走过。

2014年8月26日

第一章
制度变迁的逻辑与进程

本章讨论的是制度是如何变迁的，以及制度变迁要经历怎样的过程。从中国改革的实践来看，制度的变迁有一套固有的逻辑。所谓改革，说到底是改革人们的利益关系。利益关系的变动自然会带来这样那样的问题。比如在市场经济体制改革中，新型的商业道德确定前，总会经历一个骗子横行的过程。行骗与防骗之间的利益博弈，新旧体制之间的此消彼长，会慢慢孕育新的制度。在制度形成的过程中，难免有各种利益冲突。利益冲突并不可怕，大家坐下来谈判，哪怕脸红脖子粗地争吵一番也好，哪怕费时数年也好，最终会争议出一套解决问题的规则和方法，即新的制度。市场经济制度也是如此，市场本身是可以由最一般智慧水平的“小市民”以至“鸡鸣狗盗”之徒进行交易并以某种方式相互合作、相互制约的机制。市场的发展，体制的转轨，也不需要特别的大智慧，而只需要承认现实并从现实出发的态度。

骗出一套新体制

20世纪90年代初，随着改革开放的推进，骗子似乎越来越多了。搭个野班子，刻上几个“筹备中心”的图章，上上下下全国各地能卷走几十万；把头发梳得溜光，戴上一副金丝眼镜，拎上一只密码提包，操上几句“广普话”，做港商状，便能弄到上百万的订单货款，然后逃之夭夭。欺骗拖欠赖账之类已多到报刊都不愿再做报道的地步；假冒伪劣之多，以至要成立“打假办公室”，还要来个“质量万里行”；甚至连政府机构内部都是“村骗乡，乡骗县，一直骗到国务院”。无怪乎那么多人惊呼世风日下，有的甚至责怪搞市场经济搞得人们道德沦丧。

其实如果我们承认人非圣贤，承认总会有些人利用各种可能的机会和制度上的漏洞用各种可能的办法为自己谋取利益，就应该承认在体制改革的过程中，骗子多了一些是十分自然、十分正常以至十分可喜的现象。如果说“乱世出豪杰”的话，那我们可以说“改革出骗子”。原因并不复杂：改革是一种破旧立新的过程，旧的一套体制、规章以至与之相适应的道德规范、行为准则正在解体、失去效力，而新的市场经济的规则与规范还没有完全形成，还不完善，人们还不知道怎样在新的体制下保护自己的利益、谨防坑蒙拐骗，经济生活当中就难免出现一些制度真空，可供小人们钻的空子也就会多起来。骗子多了，说明我们的改革正在深入进行，遍地铺开。骗子的多少衡量着改革的深度与广度。

信用、信誉、诚实、“保质保量”等，不能仅当作一种美德来看，也得当作一种制度的“产品”来看待。经济学可以完全不承认、不依赖“为消费者负责”、“为他人着想”等美德，而只承认斤斤计较的利害得失。我们可以不管古代的诚实与信用是怎么形成的，在现代商品经

济中，信用不是因为其美好才被人们所信奉，而是因为它有用、有利，才被人们所遵守。其基本逻辑无非是：你想骗我，我也想骗你；你想骗我时我便想方设法防你的骗，我想骗你时便要琢磨着如何让防骗的你防不着我的骗。魔高一尺，道高一丈，兵来将挡，水来土掩，骗到最后大家一方面被骗得越来越聪明，另一方面也骗得累了，才发现其实谁都不是傻子，不会天生被骗而不会骗人。大家费了那么大劲你骗我、我骗你，还不如谁都不骗谁更省事、更合算、更经济（节省交易成本），于是大家偃旗息鼓，制定下一些共同防骗的规章制度以利于好好合作，人也因此显得诚实、讲信用、讲道德。

事物发展的这一逻辑，一方面表明在新型的商业道德确立之前，总难免有一个骗子泛滥的过程；另一方面也说明，有利于大家诚实合作的制度，往往是在大家你骗我、我骗你的过程中逐步形成的。有骗人的，就有人要防骗，防骗的过程，其实正是制度的形成过程。比如合同或契约就是为了防骗而产生的。最初大家可能都是君子口头协议，后来有人事后不认账，才发现得有“合同”这样一种事前用文字写下的制度。怎么订合同，也是骗出来的学问，一笔买卖里可供钻的空子会有很多，一开始谁都不可能想得很全面。受了骗，吃一堑长一智，下次再订合同就会完善一些，于是合同的文本也就越来越长，条款越来越多，越来越细。光有合同还不行，还得保证执行，不执行合同的人要是不受惩罚，合同不过是一纸空文，于是先有了私人间的械斗或私设公堂，然后有了“要债公司”（黑帮团伙有时也起这种作用），后来发现还是大家交点税，搞些社会的、公共的机构比较便宜，也较为公正，于是“攒”出了政府、法庭、警察之类的玩意儿。私人合同中的一些条款，也变成了大家共有的法律中的一些内容，免得每次都要重写一遍。仔细分析一下就不难发现，大大小小的制度很大程度上都是为了防骗而建立的。

我们的传统体制，是靠垂直的管理与监督来维持的，并形成了与之相适应的大家都对上负责、对上级诚实就是对人民诚实的道德准

则。体制改革引入市场机制后，经济主体多了，横向的经济往来多了，怎么对别人诚实的问题便凸显出来。旧的规则和旧的道德已不再适用，新的还有待建立，于是出现了骗子增多、“三角债”难清，欠账的是爷爷、要账的是孙子之类的事情。所以问题不在于道德沦丧，而在于如何在新条件下重建防骗体系。在这当中最重要的问题是政府经济职能的转变，其首要职能要由原来的“发号施令”，转变为“保护产权”，法律的设置和执法机构的加强，也要与此相适应。市场经济搞起来了，政府的职能与之不相适应，出现政府缺位，其他一些东西就会来补位，比如要债公司、家族势力等，黑帮团伙也会趁火打劫。保护产权一事不由政府当作公共物品来提供，就会有人当作私人物品来提供，同时就难免生出许多副产品。我们已经有了政府机器，最好还是靠转变职能过渡到新体制，而不要再经过一个漫长的重组过程。

与此同时，各种民间的“防骗工事”也需逐步建立、完善起来，像法律顾问、法律事务所、商业合同、“消协”之类的机制，也起着防骗的重要作用。在我们的改革过程中，随着骗子的增多，政府职能的转变和民间机构的建设也在进行。我之所以对骗子增多这件事持乐观态度，根本上还是因为相信防骗的新规则新体制以及新型的商业道德，必将在大小骗局之中诞生。虽然有国外一些现成的规则可供参考借鉴，但有中国特色的骗子总得我们自己对付，所以新体制有赖于我们自己在与各色骗子的周旋中逐步形成、掌握和应用。我们谁都不是先知先觉，不受骗不知防骗之重要，不受骗难学会防骗，所以在一开始不可能把一切规则都搞得很完善、很精细，总要有一个过程。骗子一多，大家都引起重视，新规则才能普遍地形成；骗术越高明，规则才会定得越严密。仔细观察一下，现在的骗子们其实骗术还很简单、原始，得手还太容易（体制的漏洞还太大，人们还太“傻”），所以从体制改革的全过程来说，我们还和骗子们一样，都只是处在“初级阶段”。

作为一个人，我相信人与人之间存在许多美好的东西，有真切的爱心、善良的愿望、温暖的友情、诚实的信誉和利他主义，好人是多的，人间是暖的。但作为经济学家，我宁可先假定人是恶的、丑的，无时无刻不想骗人的。我想这可能反倒有利于经济制度的完善，经济问题的解决。天下的事不怕多往坏处想，只怕只往好处想，一厢情愿地上当受骗。这种思维方式不是没有坏处，因为为防小人所设的制度，有时会约束到了君子头上，浪费了君子的时间，比如签合同之类的事就是如此。但这也是没办法的办法，是为了保障君子的利益。没有有效的制度防小人，小人就会泛滥起来，直到最后不再有人去当君子。道德的沦丧，根本的原因不在于教育不够，而在于制度不灵。也正因如此，我宁可相信制度，也不相信人性中的美德。

快停止复制旧体制

社会主义市场经济是一个完全不同于旧的集中计划，也不同于目前实行分权制的国有经济的新的经济体制，它要求对旧的体制做根本性的改革，在各个方面建立起新的体制。这是一个艰巨而复杂的任务。要加速实现这一目标，而不是使实现这一目标更加困难，我们当前面临的一个重要问题是如何立即停止旧体制的扩张，停止复制旧体制。

以往改革开放的一个重要成果，就在于我国经济中出现了新的经济体制成分。所谓“新体制经济”，指的主要就是各种非国有经济成分，其中包括城乡集体合作经济、外资合资经济和私人、个体经济等不同于旧体制的产权关系，并因此按照与旧体制不同的方式运行的经济实体。改革开放头十几年，我国经济体制结构的变化，既取决于新体制的成长，也得益于旧体制的改造。但是，除了农业经济体制的变化之外，整个经济中体制结构的变化应该说主要归功于新体制成分的成长。旧经济体制即原国有经济部门的改革，不能说完全没有取得进展，比如引入了市场价格调节，实行了各种形式的经营责任制，某些政府部门的职能也发生了转变等等。但从国有企业的基本行为方式和运行效果看，从政府与企业、国家与职工的基本关系看，还很难说旧体制已获得了实质性的改造，经济关系已发生了根本性的变化。我国整个经济运行体制之所以已发生了初步的改变（我不同意已发生“根本性改变”或“重大转变”的判断），市场机制之所以已开始在许多方面发挥作用，经济状况也较为稳定，主要还是因为在旧体制的周边生长、发展起了一大块新体制成分。正是这些新体制成分的成长和所占比重的提高，使我国整个经济的运行机制开始有了不同于旧体制的新特征。当前我们深化改革和发展市场经济的一项根本任务，仍然是要进

一步逐步增加新体制的比重、减少旧体制的比重，最终实现由旧体制到新体制的过渡。

但是，一个值得注意的问题是，阻碍对旧体制进行改革的各种因素，虽然一方面因新体制的成长而有所削弱，但另一方面也因下述种种原因而有所加强：改革开放头十几年中，原有既得利益集团的利益在有些方面受到削弱，但在另一些方面反而有所加强，比如在中央政府“放权让利”过程中，各级地方政府、国营企业、国家职工、各级官员等等，又获得了新的受到行政权力保护的既得利益；旧体制官僚化程度又有所突出，变得更加根深蒂固；特别值得注意的是，随着物质资料的扩大再生产，旧体制本身也在扩大再生产，虽然其按产值计算的相对比重在国民经济中有所下降，但其绝对规模却仍在扩大，导致吃旧体制饭的既得利益集团的规模没有缩小，反而有所扩大。新建的国营企业绝大多数仍然按照旧的产权关系、旧的管理办法运行，新就业的国营企业职工和国家干部基本上仍然按照旧的劳动工资制度端“铁饭碗”、吃“大锅饭”，国家职工在社会劳动力中所占的比重和在总就业中所占的比重不但没有缩小，还有所上升。一个颇能说明问题的例子是，这些年我们无时不在大讲特讲简政放权，改革旧的行政体制和用行政办法管理经济的体制，但事实上，政府行政部门雇员在社会总就业中所占的比重在改革开放头14年中由5.8％增长到6.7％；年年都在讲打破“铁饭碗”，但各种享受“国家职工”待遇的人数仍以年均2.6％的速度增加。

所谓改革，说到底是改革人们的利益关系；改革的阻力，说到底来自将要在改革中受到或暂时受到一定损失的各种既得利益集团。因此，旧体制下既得利益集团的扩大，必然使进一步改革的阻力加大，使对旧体制的改革更加困难。政府规模的扩大，使得“政企分开”、“简政放权”等改革更加困难；享受“国家职工”待遇的国营企业职工人数增加使劳动工资人事体制的改革（所谓“破三铁”）阻力加大；按照旧方式管理的国营企业和国有资本的增加，会加大国有资产管理体制改革

的难度。如果新增国营企业又加入了亏损企业的行列，改革起来就更难。

复制旧体制的问题，最突出地表现在社会投资资金的使用上。20世纪90年代初，我国国民收入储蓄率每年高达30％以上，甚至近40％，这是经济发展的一个非常有利的因素。但是，在当时，这些储蓄的大部分还都是通过银行变成贷款投入了国有经济部门。（有的统计调查表明，国家银行系统贷款的90％以上都是对国营企业或地方政府投放的。）这些贷款除了被用来弥补亏损、还“三角债”以外，很大一部分被用来建设大大小小的新的国有企业，其中绝大多数仍实行旧的所有制形式和旧的管理体制，很大一部分的投资效率很低，有许多一建成就开始亏损，不仅没能像预期的那样成为各级财政的新财源，反而成了新的“包袱”，要靠新的补贴或银行挂账养起来。

而与此同时，许多采用新体制的非国有经济却因得不到贷款而难以迅速地扩大生产规模、实现升级换代、提高经济效益，许多落后地区则难以实现经济起飞。有的人说，非国有企业如乡镇企业也会投资失误，也会经营不善，也会发生欠账不还等现象，与国有企业没有什么不同。但是，在我们的现行体制下，有一个重要的区别必须看到，那就是，非国有企业欠账不还，基本上只是一次性的，不会像亏损的国营企业那样成为财政补贴的新的支出对象，也不会成为需要银行不断追加新贷款以维持其生存的新的无底洞。市场经济条件下出现决策失误，出现坏账，总是难免的，但市场经济的运行规律就是不断地优胜劣汰。若企业本身真的是自负盈亏，这些坏账的负效应就是有限的，不会使资源的无效利用进一步扩大，也不会引起国家财政支出的进一步增加和宏观资金运动上的进一步失控。我们投资资金使用效率低，企业经营效率低，企业只能生、不能死，亏损补贴严重，“三角债”前清后欠，银行挂账不断增加等问题，长期未能解决，现在再拿着大量宝贵的资金去复制旧体制、扩大老问题，不能使其发挥出应有的效率，实在是太可惜了。

正是由于旧体制仍在不断被复制，不断被扩大，到1993年的时候旧体制改革的难度和阻力在许多方面并不比5年或10年前小多少。如果我们仍然希望避免社会矛盾激化，在稳定的社会环境中逐步完成向新体制的过渡，现在就应该继续积极地扩大新体制，缩小旧体制。旧体制的改革有许多困难，一时还不能彻底改造，但我们至少可以做的一件事是：制止它本身的进一步扩大，或者说，停止复制旧体制。不能再一边甩包袱甩不掉，一边又背上新包袱；一边想改改不动，一边又去复制那个想要改掉的旧体制。这并不是说旧体制成分没改之前就不能利用旧体制下的社会生产力进行扩大再生产，而是说在物质资料扩大再生产的同时，要尽可能停止旧体制的扩大再生产，要努力在扩大物质资料再生产的同时，尽量引入新体制，使物质资料扩大再生产具有新体制的社会形式和运行机制。比如：

——对于新增资本或投资项目，我们应该从现在开始就逐步试行新的集资方式、所有权形式和资产管理制度，用股份制、投资公司或民营贷款投资等新形式取代旧的国有国营投资体制，从每一笔新增资本开始改变投资管理体制和资产管理体制。

——对于新建企业，应该不再实行原有的行政管理办法，不再纳入旧的行政隶属关系和计划管理体制，而是纳入市场体系，采用新的管理办法，使其更直接地面对市场、自负盈亏，不再像现有企业那样享受旧体制所提供的各种非市场性保障。

——对于新增职工和管理人员，从现在起就应立即实行新的劳动工资制度、社会保障制度和住房制度，不是名义上搞合同制而实际上还是和原来的固定工那样享受“铁饭碗”。

具体的实施办法当然要依具体情况而定。现实地说，实行新体制在一开始也不一定就是全新，但有新意就比完全沿袭旧体制为好。“停止复制旧体制”这一思路应该尽快地明确起来。在原有的旧体制不能立

即改造之前，停止复制旧体制本身就意味着引入新体制，增加新体制比重，因此也是改革大业的一个组成部分，也是积极地推进改革。

一般来说，在不能一下子变旧体制为新体制的情况下，首先实行“双轨”，可以说是缓解社会矛盾又积极推进改革的一个基本方法。但是，以往的经验教训已经表明，用“双轨体制”的办法能否尽快而成功地实现向新体制的过渡，将取决于能否制止“旧体制轨”的扩大，在于能否控制住旧体制存量的增加，使一切增量都纳入新体制。我国实行的“双轨价格制”之所以出现了一些问题，迟迟不能向市场价格并轨，问题不是出在“双轨制”本身，而是出在旧体制一轨本身的扩大——在很长一段时期内，计划流通和计划定价的产品部分并没有按照最初设想的那样在数量上被固定住，而是也随着生产的扩大逐步扩大，结果，增量没能完全被纳入“市场轨”，相反，有很大一部分，有时甚至是大部分反倒因种种“公的”或“私的”原因而被纳入了旧体制的“计划轨”，甚至出现了向“计划轨”并轨的情况。在整个经济通过“体制双轨”向市场经济过渡的过程中，以往的经验教训值得我们深刻记取。积极的和有效的“双轨制”的真谛，就在于控制住旧体制的扩大而积极发展新体制，在于存量改不动时先改增量，而不能在存量没改动时增量又成了旧的。我们只有从体制的每一方面、每一环节上停止复制旧体制，积极发展新体制，既增加整个经济中新体制的比重，也为改革现存的旧体制成分创造必要的条件，才能加快市场经济的形成，真正走出一条具有中国特色的稳健改革的成功之路。

市场无须大智慧

市场的发展并不需要大智慧，因为市场本身是可以由最一般的智慧水平的“小市民”以至“鸡鸣狗盗”之徒（出狱改过之后）进行交易并以某种方式相互合作、相互制约的机制。市场的发展、体制的转轨，也不需要特别的大智慧，而只需要一样东西，那就是一种承认现实、从现实出发的态度。现实的情况是怎样的，如何从现实出发承认什么是可行的、有效的、合理的，就去做什么，市场就会逐步发展起来。开始时可能有许多问题，但总会逐步完善。我们现在的问题在很大程度上其实还是不承认现实、不从实际出发做事情。旧的体制明明已经运转不灵了（比如固定利率制度），还不开始动手改革；明明到处都行之有效的体制（比如民营银行和民营的投资基金），仍然不鼓励发展；明明需要尽快开始着手解决的问题（比如国有股、法人股的问题），却拖着迟迟不加以解决。这都不是缺乏大智慧的表现，而是不实事求是的表现。

解决问题、改进制度、发展证券市场等，并不是一件容易的事情，但这不意味着非得有超人的大智慧，而是要有一个在现实中逐步探索、逐步发展、逐步完善的过程。世界上所有的证券市场、资本市场以及整个市场经济的发展，都不是一帆风顺、不出现问题的；不能指望存在什么大智慧，能一开始就把什么都设计好，然后“开步走”，或者能在一开始就预知一切可能出现的问题、矛盾、骗局、风险等，一下子建立起一种完善的体制，不发生任何问题。制度从来是在一个个问题出现后逐步完善的，法律、规章从来是在一个个骗局发生后建立起来的。不让市场发展，自然不会出现问题。这也就是说，不让问题出现，等于不让市场发展。我们现在有世界上不少市场发展的经验教训可以吸取，有许多其他国家行之有效的规章制度可以借鉴，这有

助于我们缩短发展的进程。但“抄来”的法规要变成市场各方充分理解的、能够真正实施的行为规范，仍然要有一个出问题的过程。那种能够一下子建立起完善的市场的大智慧，我想我们人类还不具备。

反对发展市场的一个经常说到的理由是“人员素质低”、“没有人会运作”，也就是说人们缺乏应有的智慧。当初搞股票市场时就有人认为：中国谁会搞股票交易？现在要发展基金，反对的理由之一又是：谁会搞基金？其实，这些世界各地是个人就能搞的东西，为什么我们中国人就那么“没智慧”？这些年在我国的现实生活中，基金其实早已以各种形式大量出现了。一个单位里几个人把钱凑到一起让一个“热心人”或“能人”去证券市场上炒作，其实就形成了一只基金，只不过是处在初级阶段或初级形态罢了，只不过你没有把他正式请到一个场地中来挂牌，没有正式给他一个名分罢了。这些事实上在搞基金的“能人”其实并没特别的大智慧，他们只要不断操作下去，在实践中成为专业的基金操作者，就能成为这方面的专家。你不让他们发展、不让他们在实践中不断学习、不断积累起经验，阻断他们的专业化进程，反过来又说人们缺乏智慧，其实是在扼杀智慧，也扼杀了市场。

认为人们缺乏智慧，因此无法发展市场的另一个理由是现在各级政府还“不会管理市场”。其实，市场管理者的管理能力与水平是与被管理者的能力与水平一起发展的。魔高了一尺，道才能高一丈。不让市场运作起来，不让被管理者“玩起来”，你就永远只会纸上谈兵、奢谈管理，而永远学不会管理市场。天下没有骗子行骗，人们就不会知道如何防骗。一种经济机制就是一组人之间互动的关系，互动的双方只能一起成长。这其实也正是市场发展的本意。政府、市场管理者不是也不需要是具备大智慧的超人，大家都是凡夫俗子，都需要积累经验与知识的过程。

市场的发展不仅不需要什么大智慧，而且最怕大智慧。计划经济其实最初都是由一些智慧极高的人设计出来的。我们现在最怕的一种

大智慧就是自信世界上别人都搞并已证明行之有效的东西我们可以不搞，自信我们可以搞出另一种市场，一样有效率。市场经济其实不是建立在人的智慧的基础上的，而是建立在人的自利这种本能的基础上的。自信的大智慧否定市场经济的通行做法，还是和计划经济一样，否定普通人、一般人、芸芸众生作为人的本能。按照这种大智慧，我们还会有什么市场呢?

利益冲突与调解冲突的规则

多年前曾读过美国历史学家查尔斯·比尔德的著作《美国宪法的经济观》（此书直译应名为“对美国宪法的一种经济学解释”）。在这本写作于21世纪初的著作中，作者独树一帜，用“经济利益”与“经济利益之间的冲突”来解释美国宪法形成的历史过程。这种理论的提出，纠正了当时广为流行的一种观点，即认为美国建国时的制宪斗争，是“尊重各州的权利”与“主张有一个强有力的中央政府”两种观点的斗争，是“慎思的具有民族思想的人士”与“褊狭的具有地方思想的人士”之间的斗争。比尔德研究证实：“许多开国元勋都认为关于宪法的争执主要是由于经济利益的冲突，这种经济利益的差别多少带有地理的或区域的性质。”当时读到这些论述，并不觉得多么新颖。作为一名从小接受马克思主义阶级斗争理论（阶级无非是大一些的、较为“自觉”的利益集团）教育的经济学者，理解这种观点是很容易的，反倒奇怪那时的人们怎么竟对这一显而易见的道理看不见，还有那么多异议。同时，又觉得200多年前在美国发生的那些事情，与我们现在所面临的问题关系不大。

1993年初去美国研究访问，第一次到了美国宪法的诞生地费城，参观了当年美国开国元勋们讨论并通过美国宪法的独立大厦，以及那间13州代表讨论宪法草案的议事大厅。讲解员是一位20多岁的青年男士（根据其谈吐风度，我猜想是来此打工的大学生或研究生），他指着那些桌椅、烛台、鹅毛笔，向观众们叙说当年发生在那里的故事，顺便说道：当年的美国，就像现在的俄罗斯，一片混乱，充满了各种复杂的冲突。当时在这些桌子后面坐着的人们，代表着各州、各种利益集团的利益，通过长期的争执、讨论，最后找到了走出混乱的和平和稳定的道路。那句“就像现在的俄罗斯”，显然是他的发挥，不在事

先写好的正式解说词之内，但正是这句话，引起了在场游客的共鸣，使那些古迹更具有了现实的内涵，也使我再次想到了比尔德的著作及他所阐述的“利益冲突决定论”的永恒意义。

真正的经济学家不会对利益冲突大惊小怪，不会试图教导人们不要为自己的利益而斗争，要在对手面前避让三分；经济学家关心的问题只在于找到一种最优的调解利益矛盾的方法，使每一方的利益达到“可能的最大”（这是“均衡”概念的本质含义——绝不是有人理解的那样是“总需求=总供给”），并尽可能使各方利益的总和达到最大，避免两败俱伤（“负和博弈”）的结果。解决利益矛盾冲突的方式是多种多样的。

长期争执不休，谁也不妥协让步，社会长期陷于混乱，早晚也会在混沌中“磨”（以至“打”）出一个结局，但这也一定伴随经济的巨大损失，导致生产停滞、收入下降、资本外逃等等。不承认矛盾对方的利益，凭借一时的权力压制对方争取自己利益的行为，把对方的利益强制性地“拿来一块”，矛盾暂时得到缓解，但并没有得到解决，或早或晚冲突还要爆发，还得再找出路，因此，也是下策。从美国宪法形成的历史中可以引出与我们现实生活相关的一个经验教训：大家还是坐下来谈判，脸红脖子粗地争吵一通为好，哪怕这“一通”要花费几个月或一两年或更长的时间也好，最终会争议出一套调解矛盾的规则和方法，一定在经济上更合算。认清和承认矛盾对方的利益，好好摆一摆各自的利益，谋求一个折中的妥协方案（也就是达到了“均衡”），才能使经济在一个稳定的制度框架内有效地运行。在此过程中，找出一套以后遇到矛盾冲突时可以遵循的调解矛盾的规则，比找到一种当时解决问题的具体方案更加重要。规则即制度。有了一套长期有效的规则，经济与社会便有了长期稳定与发展的基础与保障。宪法就是一套最基本的规则，构成基本的制度；日常各种经济社会问题好解决或不好解决，都能从宪法的结构中找到原因，这就是制度变革最终总会

变为宪法变革，而经济学的最高形式（我以为）是宪法经济学（而不是制度经济学）的原因。

改革开放、“放权让利”以来，我们的地方经济已日益强大起来，中央与地方的关系已经发生了很大的变化。与此同时，旧的体制和新的现实之间的冲突已日益尖锐；中央与地方之间、地方与地方之间的矛盾日益暴露，并已成为经济不稳定的一个重要根源。面对这种利益矛盾，我想现在到了大家坐下来好好谈一谈的时候了。“诸侯割据”、“软约束竞争”不是办法，一方压另一方也不是办法，最好的办法还是大家互相承认对方努力争取自己利益的行为的正当性、合理性，通过谈判，“吵”出一套新规则，作为大家共同遵守的行为准则，以求经济与社会的长治久安。财政问题、金融问题、行政管理体制问题等具体问题都有待于基本规则修订之后才能得到根本的解决。现在许多问题的确到了各方坐下来好好“谈判”一番、争论一番、商议一番的时候了。中国自秦始皇起形成了2 000多年的中央集权的体制与传统，时间到了20世纪末，改革开放使中国的经济体制发生了重大变化，我们的一些基本游戏规则似乎也该重新讨论一番了。

当年坐在议事大厅里制定宪法的那些美国人多数是政治家，并不是经济学家。规则、制度这些东西最终是由代表各种利益集团的政治家们制定的。那么经济学家能起什么作用呢？经济学家当然可以扮演不同的角色。比如，在中央与地方的利益矛盾中，经济学家第一可以做中央的经济学家，研究如何制定政策；第二可以做地方的经济学家，也就是研究如何下有对策；第三，用布坎南的话说，经济学家可以做“中裁人”或“中介人”（arbitrator），把“方案A”、“方案B”……的好处与坏处（没有绝对好的或坏的东西）明确地告诉利益冲突的各方，把可行的解决问题的方法分析出来给各方看，把每一方的利益所在和达不到利益时会做出的反应告诉他们的竞争对手，让他们根据自己的利益与所面临的条件，做出各自的最优选择。三种角色都有用处，都有积极的意义，因为各方的利益都需要专家来捍卫，同时也需

要专家来调解，特别是在对关系到各方长远利益的基本规则进行重新修订的过程当中，更是这样。

社会博弈与制度建立

1994年的诺贝尔经济学奖，授予了对现代博弈论及其在经济学中的应用做出杰出贡献的三位数理经济学家。在这三人中，应数纳什名气最大，正是他在1950~1954年的一系列重要论文奠定了现代博弈论的学科体系。“纳什均衡”恐怕是现代博弈论中的一个最重要的基本概念，博弈论课程从第一节开始就要讲解这个概念，然后就是不断地、反复地应用，变化无穷，又万变不离其宗。从“纳什均衡”的基本含义中又发展出了“完美纳什均衡”、“适当纳什均衡”、“稳定纳什均衡”、“颤抖纳什均衡”、“序列纳什均衡”等等。纳什获奖，当之无愧。

博弈论（game theory），中文又有人译作“对策论”、“游戏论”，本身是一种数学理论。但说一句有些夸张的话，其实在所有数学理论中，这是最适合应用在社会科学特别是经济学中的理论，因为经济学和其他社会科学说到底，一不是研究物质世界的科学，二不是仅仅研究某个人与给定的物质世界之间关系的科学，而是研究人与人之间相互影响、相互冲突、相互欺骗、相互敌对、相互竞争、相互合作、相互交易等的科学。这一系列的“相互”加到一起，才构成我们通常所说的“经济关系”、“生产关系”或“社会关系”。

所谓“博弈”，俗称就是“下棋”。你走一步，我走一步，你想办法（策略、对策、战术）杀死我，我想办法杀死你，或者和棋。这与经济关系、社会关系本质上是一样的。在一个经济体中，每个人、每个集团、每个阶层都有自己的特殊利益，都想通过自己的某种行动谋求自身利益的最大化。但问题是，在整个经济中，在一定时点上，资源就是这么多，市场就是那么大，收入就是这么些，你多得一点，他就可能少得一点，由此构成人们之间的利益冲突。博弈论应用较广的一

个领域即对寡头垄断的分析，研究的就是几个大厂家如何采取策略以求击败对方、自己多占领市场份额的问题。

与下棋有所不同的只在于，在社会中，人们还可以通过相互合作取得共同利益的增进（在博弈论中，这称为“正和博弈”）。但即使人们相互之间的确存在一些共同利益，合作可以带来好处，也仍然有一个在合作过程中如何做到公平分配利益，如何不相互欺骗、占对方便宜、损害对方利益的问题。这同样是一个“斗心眼儿”的问题，一个“对策”问题。水来土掩、火来水挡，魔高一尺、道高一丈，都是说人们在相互作用：你能采取行动“骗”我，我也会采取行动“骗”你；你“骗”我时我会防你，我想“骗”你时也要想到你会采取对策防我。我这里用一个“骗”字，并非危言耸听。假冒伪劣、偷奸耍滑、不守合同、欠债不还、不讲信用、贪污腐败，所有这些我们日常见到的妨碍人与人之间相互信赖、相互合作，从而妨碍效率提高、经济发展的事情，其实都可以用一个“骗”字来概括。用理论术语说，就是在他人信息不完全的情况下，利用一切现行体制下可能的机会，以不惜损害他人或公众利益的办法为自己获取最大的利益（这就是经济学中所谓“机会主义”的含义）。

如果说现实生活中的许多现象可以用“攻”和“骗”字来概括，博弈论的精要之处就在于“防”，也就是要针对他人、对方可能采取的战略，来制定自己的战略。所谓“纳什均衡”，指的就是这样一种人与人相互关系的状态。在这种状态下，给定其他人所采取的战略，一个人只能采取某种战略才能获得利益最大化，任何战略改变都不能使他的收益进一步提高。其核心思想就是要针对别人的行为方式、可能采取的行动，来做出自己的决策。这就是为什么在经济活动中人们必须研究、打探、分析别人的行为方式特征，也是信息的重要性所在。经济学作为研究人类行为方式的科学，其基本的意义也正在于此。信息总是不完全的，正因如此，我们需要在尽可能地了解他人行为方式的基础上进行预期、预测，根据某种行为发生的概率来制定我们自己的对

策。所谓“贝叶斯博弈”中的纳什均衡，指的就是在这种依据概率与预期形成的相对关系。

在一个社会中，多数人不是打一次交道，或者可以打一次交道之后就跑得无影无踪；许多情况下“行骗”之后还能被找到，这就是博弈论研究的“多次”或“重复游戏”的实质所在。人们反复多次打交道，各自的行为特征表现得越来越清楚，对方的防御措施也越来越完善，所谓“制度”其实就是这样在多次博弈中逐步建立起来的。制度，指的是由社会强制地加以执行的正式的社会行为规则，与同样地规范着人们行为的习惯、道德、文化传统等非正式规则的总和。但从博弈论的角度看，我们可以把制度简单地定义为一套在多次博弈之后逐步形成的、使人们在相互打交道时可以较为确定地知道别人行为方式的社会契约。如果制度真的是有效的而不只是写在纸上而没有人去执行（这种情况下我们就可以说，有关的制度并没有真的存在），任何人的行为若违反了这种制度而占了什么便宜，便会受到惩罚。“多次博弈”的思想放到现实生活中来，我们就可以理解为什么一个法制的市场经济制度需要很长的时间、反复的实践才可能逐步形成、逐步完善起来。人非圣贤，不能预见一切可能发生的事情，不受骗不会知道如何设防，没有人受害就不会发现问题，所以制度只能在多次实际的博弈中逐步完善起来。

博弈论是我们现实生活的概括和归纳，又反过来有利于我们更好地认识现实生活。马克思主义理论本来是承认现实的，一直把“利益冲突”（“阶级斗争”只是其特殊形式）放在理论的核心。而我们现在有些不顾现实的理论却把人们为各自利益而奋斗的事实、把天下存在利益冲突的事实，当作一种“怪事”来看待。比如有人批判“上有政策、下有对策”，说这是一种“错误”。其实政策本身就是“上面”对“下面”的一种对策，而“下面”有“对策”来对付“上面的政策”，也是一种必然的现象，社会本来就是每天在进行“上面”与“下面”、“左面”与“右面”、“南面”与“北面”的游戏。哪一方的“对策”损害了另一方的利益，比如地方

的对策损害了全民的利益，或中央的政策与地方利益冲突，正说明我们的制度、体制存在种种问题，需要通过体制改革对人们的行为方式进行调整，以使各种利益更好地相互兼容，而丝毫不说明人们在现行体制下采取某种“对策”有什么错误。不用这种博弈论的观点来看待我们生活中的许多现象，总在那里教导人们应该如何如何去做才正确，而不去努力地改革制度从而改变人们追求自身利益的行为方式，我们就会总处于混乱与不稳定的状态之中。我们的政策制定者本身也该更好地用博弈论的观点来看问题，你有政策，别人就是会有“对策”，你要想使你的政策有效，就必须充分考虑到别人可能采取的各种对策，以使你的政策本身符合“纳什均衡”的要求。这样才能达到预期的效果，而不是政策一出台就被别人的对策瓦解，而自己却莫名地惊呼“你怎么会有对策”。

博弈论不仅是在教我们如何与别人“斗智”，也是在启发我们冷静地看待冲突，心平气和地审视纷争。下棋时谁都想赢对方，你就不能说对方是“错误的”、是“坏人”。他下了错棋，不能达到他的利益目标，你可以说他“臭”、说他“蠢”，但你不能说他为自己的利益而努力这件事是“错”（以你的利益标准来衡量是“错的”，用他自己的利益标准来衡量则可能恰恰“正确”）。跟竞争对手将心比心，你就可能在看到别人试图维护自己的既得利益、拒不让你占上风的行动的时候，甚至对一些看上去“逆历史潮流而动”的行为，不再那么义愤填膺。你该做的只是想出更好的办法与他博弈，而不是付诸“道义”，幻想他能“自行退出历史舞台”。所谓“政治家风度”，前提正是承认博弈对方为自己利益而奋斗的平等权利。有了这样一种共识，我们的许多问题就会得到更顺利的解决。

“大奖”本身是一种广告。诺贝尔奖的评奖方式更是一种“理论广告”，而不仅是一种“人的广告”。1994年诺贝尔经济学奖的一个重要效果可能就是使更多的人了解到博弈论的内容及其应用价值。一个人人

都听说过的大奖的广告效应，比我们这些书生写多少篇一般人不看的论文的广告效应要大得多。

非帕累托改变：既得利益与改革阻力

转轨经济学有其特定的研究对象，就是研究怎样从计划经济向市场经济体制转轨。本文探讨的是体制转轨理论的一些最基本也是最一般性的问题，它们可以存在于任何一个特殊的体制转轨的过程当中。

制度的一般含义及其类别

美国新制度学派经济史学家道格拉斯·诺斯在其所著的《制度、制度变迁与经济绩效》中明确指出："制度是一个社会中的一些游戏规则；或者，更正式地说，制度是人类设计出来调节人类相互关系的一些约束条件。"人们每天都在谈论制度，但经济学家在如何对"制度"这一概念给出理论定义的问题上至今仍然众说纷纭。诺斯的说法只是其中一种，其他的定义还有如："制度是集体行动对个体行动的控制"；"社会制度，指的是社会的全体成员都赞同的社会行为中带有某种规则性的东西，这种规则具体表现在各种特定的往复发生的情境之中，并且能够自行实行或由某种外在权威施行"；还有人把制度定义为通过传统、习惯或法律约束的作用力来创造出持久的、规范化行为的社会组织，等等。这些定义，都是不同作者在研究不同的问题或问题的不同侧面时对制度的理解，它们都在一定程度上反映了制度的内涵。

我所理解的制度，就是由当时在社会上通行或被社会所采纳的习惯、道德、戒律、法律（包括宪法和各种具体法规）、规章（包括政

府制定的条例）等构成的一组约束个人的社会行为，从而调节人与人之间的社会关系的规则。具体说来，主要有以下几个特征：

第一，制度总是社会性的，约束个人的行为说到底是为了调节人际关系，因而制度总是某种社会的行为规则。在鲁滨逊的孤岛上，在“星期五”出现之前，不存在制度，因为不存在人与人之间的关系。而人与人之间的相互关系之所以需要调节，就是因为他们具有不同的私利，在有限的稀缺资源的条件下，不同私利之间是相互冲突的。比如，鲁滨逊要从孤岛上有限的果树上采果充饥维持生存，“星期五”也要这样做。于是两者就要制定出某种规则（也就是制度）来对果子的分配（也就是他们之间的利益关系）加以协调。协调的结果可以是鲁滨逊独占，或是两人分享，也可以是“星期五”独享。

第二，制度是对个人（或一个组织，一个团体）行为（最大化自身利益的行为）的一种约束，是对个人行动空间及其权利、责任和义务的一种界定。所谓规则，就是告诉你在一定情况下能做什么、应该做什么，或是不能做什么、不必做什么。这就是制度的核心内容。比如，国家规定一个企业不能未经上级主管部门或国家资产管理局批准就出卖资产，然后将其收入用于某个人或某一集体的消费。这是国家对企业的一种约束，而正是这种约束（以及其他一系列约束加在一起）构成了国有企业制度。反过来说，在国有企业制度中，受约束的不单是企业，还有国家。比如国家对亏损企业不能见死不救，国家要对企业负债承担责任等。这些都可以说是国有企业制度对国家的约束。对双方的约束，构成了社会制度的全部内涵与外延。取消、改变某些约束或是加上另外一些约束，就构成了另一种制度。比如，取消个人或团体不得随意支配财产的约束，加上他或他们必须为自己的亏损承担全部责任的约束，就构成了私有或集体所有的财产制度。

第三，作为社会性的制度，因其基本功能是协调人际关系，因而具有公共物品的性质；对制度的选择，也就必然是在利益冲突条件下

的一种公共选择。所谓公共物品，指的是在消费或利用方面不具有排他性，从而任何人都能利用或受其影响的东西，如路灯、国防等。制度作为公共物品的特征表现在它必须被大家（有关各方）共同消费，因为它本身就是协调公众各方之间社会关系的一种规则。比如，市场作为一种制度，它的一个基本内容是自愿交易。如果只有一方自愿而另一方不愿意，就不能叫作市场，而只能叫作如“一平二调”之类的制度。一种实际上有效的制度，必然是有关各方都可以对其加以利用，以保护自己的由该制度所规定的各种权利。但是，与其他公共物品相类似，在有些情况下，非排他性也意味着强制性消费，不管你愿意还是不愿意。比如，如果社会上多数人决定用公共税收收入组建国防体系，增加军费支出，那些不想增加军队而想增加公共教育支出的人也只好更多地“享受”国防。对于制度来说，人们之间的分歧可能更大，因为作为协调人们之间利益冲突关系的制度，可能只对一部分人有利，而对另一部分人不利（比如中世纪封建王朝的苛捐杂税），但后者也被强制地“消费”这一制度。因此，社会性的制度，本身包含着利益的冲突；对制度的选择，只能是利益冲突条件下的一种公共选择。

制度可以分为正式的制度和非正式的制度，或称为有形的制度与无形的制度。在前面我将习惯、道德观念、意识形态等与宪法、法律、规章条例等都统统称为制度。但从发挥作用的方式上看，它们之间是存在差异的。宪法、法律、规章条例等，属于正式的或有形的（成文的）制度；而习惯、道德、意识形态等，则属于非正式的或无形的（不成文的）制度。首先要明确的是，无论是法律、规章还是习惯、道德，都是制度，因为就其基本功能来说，都是调节人际关系的一种规则，都是社会对个人行为的某种约束。早期制度经济学的理论家们更强调制度作为一种习惯的特征，认为制度的本质就是长期形成的习惯或传统。而现代的制度经济学则更强调制度是一种规则，一种各利益集团之间经过斗争而形成的社会契约。不过，我们现在或许应该更加强调一下习惯也是制度这样一个命题。

这里或许要着重说明的是，为什么习惯、道德、意识形态等都能构成人的行为规范，因而构成一种制度（虽然是无形的制度）？举例来说，一个社会在一定时期内关于收入平等会有一种由习惯、传统构成的被多数人认可的标准。就正式的制度来说，可能没有哪一条法律、规章说一个人不能发财，不能比其他人的收入高出几倍或几十倍，或规定发财后必须与他人分享，等等。但是，在一定的社会或社区内（比如农村地区或在亲戚朋友构成的人群中），都会存在一定的关于平等的习惯或道德规范，构成了对人们发财或发财之后的行为的约束。一个村子里，一个人发了财（首先富起来）若不与其他村民或亲戚分享，便可能被视为“黑心”、不够朋友、缺德等。人们根据习惯或通行的道德观念，自然而然并且理直气壮地找上门来要求“分一杯羹”：或是个人上门来要，或是大家一起通过地方政府来要求捐助、摊派等。若大家的这些要求不能得到满足，今后这个人便会处处受到大家的排斥、打击，使其什么事都办不成，甚至会遭到故意破坏、造成财产损失等。在很多情况下，发了财的人自然也就只好主动或非主动、情愿或不情愿地按照习惯和道德形成的无形规则办事，与他人分享自己的收入。这种使个人收入外部化的无形的制度，自然会阻碍或约束人们追求更多收入的行为。当一个人考虑到自己必须交出一部分收入与他人分享的时候，有些赢利行为可能就变得不值得了（就像税率太高了没人愿意多生产一样）。无论正式的制度如何规定，实际中的经济行为、收入分配以及由此决定的经济运行结果，都会在一定程度上受到通行的平等观念这一非正式制度的影响。现实中起作用的制度，既包括正式的制度，也包括非正式的制度。

再举一个例子是国有企业的《破产法》。这显然是一个正式的制度，我们经过很大的努力，终于使之得以在体制改革的大潮中获得通过，以法律的形式昭示于众。但是，在几十年国有企业经营的过程中已经形成的习惯是国家对亏损企业给予补贴，贷款可以无限期赖账，实在不行了就与其他企业合并，而不是宣告破产、实行清算等。结果，虽然有了《破产法》这个正式的、成文的制度，但人们还是会继

续按习惯办事，实际中实行的仍是那些非正式的制度。结果，虽然有了《破产法》，亏损企业仍在不断增多，仍然几乎没有企业依法破产。

另一些例子也许能说明道德或一个社会中流行的价值观念以及意识形态在经济生活中的作用。所谓价值观念，是指人们对于什么是好、什么是坏，什么是幸福、什么是痛苦，什么是值得的、什么是不值得的一种主观判断。当“无私奉献”这样的精神被社会普遍视为光荣之举时，国民经济增长中的很大一部分可能就是由义务劳动创造的，同样的增长率所需付出的劳动工资成本会较低而实际利润率会较高。正式的制度中不一定有“劳动无报酬”这一规则，但实际上人们却会这样做（这其实是从另一方面破坏了“按劳取酬”，虽然是从“高尚的”一面）。反之，当社会上普遍把“无私奉献”视为“傻帽儿”的时候，义务劳动之类的事情就会大大减少，同样的国民总产值中所含的工资成本自然也就会增大。另一个例子是社会对经商的态度。传统的轻商思想，把商业活动一概看成坑蒙拐骗的歪门邪道。认为经商致富不光荣、不体面之类的价值观念，是制约我国商品经济发展、束缚人们开拓市场经济的一大非正式约束，虽然在正式的制度中社会早已规定要大力发展商品经济。

在以上对非正式制度的说明中，我们已经能够看出，非正式的制度，即传统、习惯、道德观念等，往往比正式的制度更加根深蒂固、更加深入人心，在社会生活中会起到更加久远的作用，因此也更加不易改变。

事实上，许多正式的制度，本身就是根据习惯、传统等制定或创立的；或者说，某些正式的制度，是在一定的传统、习惯、价值观念、意识形态等存在的条件下，被人们所采纳，因而得以在适宜的条件下有效地运转。比如，我国20世纪60年代、70年代高度平均化的劳动就业和收入分配体制（正式的工资制度或工分制度），是与几千年

小农经济下形成的“均贫富”传统观念和反对贫富差别的意识形态的影响分不开的，甚至可以说，是由这种传统观念和意识形态决定的。无形制度与有形制度的这种关系，体现着制度的历史延续性，也体现着人们的观念对社会制度有效性的作用。

从制度变迁的角度看，今天已经成为无形制度的东西，往往是历史上某种有形制度的遗产——习惯、传统和价值观念等本身可能就是在过去的某种制度下形成的。比如，在公有制经济改革过程中遇到的一个重要问题，就是国家与企业、国家与工人之间的关系。改革的一个重要目标是把企业改造成为真正自负盈亏、在市场竞争中可以被淘汰的商品生产者，政府不再干预企业的经营管理，职工和管理人员的“铁饭碗”、“铁交椅”也要相应地被打破。但是，除了有些现实条件还不具备的因素（比如社会保障制度还不完备）之外（这个因素当然是首要的），几十年高度集中管理、国家对企业实行“父爱主义”、职工的生老病死由国家包下来的制度下形成的习惯，无疑构成了改革的一种阻力。一遇到什么问题，政府官员、企业经理和工人纷纷自然地采取或要求采取由国家来管的办法，而不是采取通过市场机制加以解决的办法，结果体制改革就难以深入，甚至还常常会走回头路。正如诺斯所指出的，旧制度本身构成了新制度形成和制度变迁过程的约束。

当然，非正式的制度也并非总是阻碍着制度变迁的进程，一定的观念或意识形态会起到促进制度变迁的积极作用。诺斯就曾指出，意识形态在制度变迁中能够起到积极的作用。由于制度具有公共物品的性质，新制度的创立过程中许多人会试图“搭便车”，不为制度变革做出自己的一份贡献（付出代价），而只想享受制度变革所带来的好处，结果会导致制度的“供给不足”——没有人为新制度的建立而努力奋斗（甚至流血牺牲）。比如，在现实生活中我们观察到的一种大量存在的现象是，冲破旧体制的约束创立一种新制度，往往是件很得罪人的事情，弄不好会有杀身之祸（革命家）或被视为犯法（改革本身

就是违犯“旧法”的），而一个个人从制度变革中获得的收益往往是微不足道的。那么，这时谁来做第一个“吃螃蟹”的人呢？这就需要有一种献身精神，一种宁可牺牲自己也要为一种事业或一种信仰而奋斗的精神，而这种精神往往就来自一种意识形态（理论或信仰）。在这种情况下，意识形态就可以减少“搭便车”现象，使人们把他人的幸福和社会进步看作自己个人收益的组成部分，加速制度变迁的过程。

“帕累托改进”与“非帕累托改变”

经济学理论中有一个重要的概念，就是“帕累托效率”或“帕累托最优”。这一概念以意大利经济学家、序数效用理论和新福利经济学的重要创始人之一帕累托的名字命名，是现代经济理论的基石之一。

“帕累托效率”或“帕累托最优”，指的是这样一种情况：这时所考察的经济已不可能通过改变产品和资源的配置，在其他人（至少一个人）的效用水平至少不下降的情况下，使任何别人（至少一个人）的效用水平有所提高。反之，所谓“帕累托无效率”，指的就是经济还可能在其他人效用水平不变的情况下，通过重新配置产品和资源，使得一个或一些人的效用水平有所提高。在存在“帕累托无效率”的情况下，若进行了资源重新配置，确实使得某些人的效用水平有所提高，而与此同时，其他人的效用却没有降低（至少是不变），这种重新配置就称为“帕累托改进”。在“帕累托改进”情况下，由于没有一个人状况变坏，只有某些人状况变好，因此意味着社会福利的“毫不含糊的”（这是帕累托自己的话）增进。而若在某种经济状态下，一种重新配置导致某些人状况变好，另一些人状况变坏。由于个人之间的效用无法比较，我们无法确定总社会福利水平究竟是提高了，还是降低了。这种情况就被称作“非帕累托改变”（请注意这里所用的概念不是“改进”，而只是“改变”，它不包含任何价值判断）。

改革的一般情况："非帕累托改变"

现在我们来分析一下经济体制改革的情况。从总体上来说，经济体制改革一定是为了对我们的现状进行有益的改进，以提高我们整体的经济福利。人们也正是这样来为改革论证的。但是，问题的复杂性在于，在许多情况下，人们的利益是不一致的。这时，当人们说改革是好事的时候，就需要注意到一个重要的问题：你说的这件好事，是以怎样的标准出发评判的，是用谁的、哪个利益集团的福利标准进行评判的？由于经济体制的改革是社会上利益分配关系的改变，改革过程中在许多情况下（可以说在我们所能观察到的多数情况下），都会使一些人的利益受到损害，或者是受到暂时的损害。"帕累托最优"或"帕累托改进"为我们提供了一种理论上的参照系，使我们能够对各种情况的特征进行比较。而在现实生活中，特别是在体制变革这样较大规模的变动时期，而不是在给定体制条件下对经济进行"边际调整"的前提下（所谓"帕累托最优"，就是要满足一系列的边际条件），我们遇到的更多的情况，恐怕正是"非帕累托改变"。对于现实生活来说，可能"非帕累托改变"更有重要的意义。

比如，在一种个人吃企业"大锅饭"、企业吃国家"大锅饭"、"干好干坏一个样"的分配体制下，必然既没人努力劳动、认真管理，也无人关心资源的合理配置，同样的资源必然只能生产较低水平的物质产出。又如，在可以通过勾结等手段实现垄断利润或利用权力进行"官倒"的情况下，就必然一方面会有一些人力、物力用于建立垄断或谋取非生产利润的目的，另一方面资源利用程度必然低于市场完全竞争的最优水平。在这两个例子中，我们可以很容易地从社会的角度出发，用某种理想的资源最优配置情况作为参照系，来论证这时经济是多么缺乏效率，浪费了多少资源，论证它们应该如何改革，改革之后社会经济效率将会如何提高，使大家获得怎样的好处。但问题在于，在上述两种利益分配关系已经形成、确立的前提下，同样会是若不使某些

人的利益受损，就不可能使另一些人获益，也不可能实现资源的重新配置。在第一例中，如果不能使一些人“少劳少得”，使经营差者破产，就不会有人更努力地工作，整个经济的效率也就得不到改善；在第二例中，若不使垄断者或“官倒爷”的收入减少，产出水平就不可能扩大，不可能满足资源最优配置的各种条件。在微观经济学教科书中，人们论证了取消垄断可以使绝大多数人获益，但并没有明确指出，在另一方面，那个垄断者是要受损的。总之，在这两个简单的例子中，任何使一部分人受益的改进都将是以另一些人（无论是多数还是少数）受损为前提的。

其他的例子也是这样。比如，过去计划经济体制下的价格机制是无效率的，导致资源配置不当和商品短缺，这一点多数人都同意，但是怎样进行改革可能就难以达成一致了。在存在物品短缺或潜在的通货膨胀的情况下，生产者一般都会希望立刻放开价格，而多数消费者都会反对这样做，因为这将意味着他们的生活费用要大大提高。这就是我们的计划定价制度改革起来困难重重，用了十几年的时间才实现从旧体制向新体制过渡的根本原因。企业改革也是一样。“铁饭碗”是无效率的，大家都同意，但要想对已经端上“铁饭碗”的人取消“铁饭碗”，就意味着要取消一部分人的既得利益，还可能使一部分人失业，因而是难以被这一部分人接受的。国有企业制度下对企业实行的行政管理导致政企不分，也是低效率的，但改革企业制度和政企之间的关系，却意味着取消一部分政府官员的权力，也取消许多低效率企业得到的政府保护。市场竞争能够提高效率，但市场竞争对许多人来说是更加费力的事情（要自己做出决策、承担风险、对亏损负责），而不是更加轻松、更加保险的事情。你可以说这是习惯在起作用，但要想改变人们的习惯就等于取消人们的既得利益。你也可以说改革的阵痛只是暂时的、短期的，但阵痛毕竟是阵痛，一部分人可能就是由于对这种阵痛的恐惧而抵制改革，更何况对许多人来说由于种种原因，可能只有阵痛，而很难再有阵痛之后更大的收益，如此等等。

在公有制经济进行的“分权化”（放权让利）改革的最初阶段，表面上看没有什么人的利益受损，因而社会上阻力较小。放权让利的改革能够在一定程度上使公有制经济的效率水平得到改进，但它一是不可能在根本上有所改进，二是还会暴露出这种经济的另外一些问题，导致工资侵蚀利润、企业亏损加大、总需求规模失控、实际资本积累率下降等，到头来还会出现不仅没有什么权可再放、没有什么利可再让的情况，而且进一步单纯地放权让利只能使经济情况更加恶化，而并不能从根本上解决问题。因此，体制改革早晚还是要进入更加实质性的阶段，对一些更基本的经济关系“开刀”，如打破“铁饭碗”，破除“大锅饭”，废除对经济的行政管理体制，改革产权关系等，而这时就要广泛地触及人们的既得利益。

人们当然总是希望改革是无人反对的，但在现实生活中，我们所面临的问题恰恰在于：任何一种体制改革，说到底都必然涉及利益关系的改变，总会有一些人的利益要受损；没有人受损，就不可能有人受益；或者，现在不受损，将来就不会受益。这就是说，体制改革的一般情况在理论上都属于“非帕累托改变”。改革中的各种难题，改革所遇到的各种阻力，正是由此产生的。

绝对受损与相对受损，物质利益损失与精神利益损失

改革会使一部分人的利益受到损害，这当中又可分成若干种具体情况，需要加以区分。

第一种需要区分的情况是绝对受损和相对受损的情况。所谓“绝对受损”，指的是在体制改革过程中实际收入水平发生绝对的下降。这可以是一种十分现实的情况。“反垄断法”的实施会使垄断企业的收益下

降；价格改革可以使许多人（消费者）的实际收入因物价水平的提高（原来被压抑的通货膨胀释放出来）而下降；国家对国有企业补贴的取消会导致企业亏损状况的暴露并导致停工以至破产，使这些企业中的工人收入下降。想一想当时苏联、东欧国家的情况，改革最初的“阵痛”导致生产水平的下降和多数人实际收入水平的降低，如此等等。这些都是绝对受损的例子。

不过在改革过程中更经常遇到的恐怕还是相对受损的情况。这指的是，尽管人们的实际收入水平从绝对值上看都有所提高，但是由于利益分配规则与格局的改变，人们在收入分配关系中所处的相对关系发生了变化。过去的高收入阶层，现在可能变成了低收入阶层，对他们来说，虽然绝对收入提高了，但是相对收入却下降了。这同样会使人们感到自己的利益受到了损害。比如，体制改革的一项重要内容就是取消特权。取消特权并不意味着过去享有特权的人们的实际收入水平下降了，而只是意味着其他人（即过去不享受特权的人）现在也可以获得同等的收入甚至更高的收入。这时，对于特权被取消了的人们来说，他们在社会上的相对地位下降了。特别是在对原来实行平均主义的经济体制进行改革的过程中，在改革的初期一定会发生收入差距的扩大，使一部分人先富起来，使一部分地区先富起来。这种收入差距的扩大，可以完全不意味着有谁的收入水平发生绝对的下降，但是差距的拉开本身意味着一些人相对地位的降低，这也会引起不满，引起反对。

相对收入是一个重要的经济学概念。这涉及人们的平等观念、社会价值标准等一系列问题，但一般地说，是一个所谓“收入的外部效应”问题。这就是说，一个人的收入，不仅对自己的福利水平发生影响，还会对其他人的福利水平发生影响；一个人不仅关注自己的收入水平，还关注社会上其他人的收入水平。社会上相对的收入关系，是与一个人的满足感相关的。当然，有的人具有“利他主义”的偏好函数，因而别人的收入与他的幸福“正相关”，也就是别人收入越高，他

就越幸福。但是在更多的情况下，人们会具有嫉妒型的偏好函数，别人的收入与他的幸福“负相关”，别人的收入越多，特别是相对于他自己而言的收入越多，他就越不幸福，越感到痛苦。正是由于这种收入的外部效应，收入分配格局的改变和收入差距的扩大会导致改革阻力的扩大，如果这种改革意味着利益分配方式和相对关系的改变。在改革中我们遇到的根源于这种原因的阻力，会比绝对收入下降所引起的阻力更大，因而在理论上，相对受损的意义更加重要。

第二种需要区分的情况是物质损失与精神损失。这里需要指出的是，影响人们行为的因素，不仅是经济学中通常所说的物质收入，也包括各种各样的精神因素。作为人们行为目标函数的效用，本身就是一种主观的感受，在许多情况下并不能用金钱或物质的东西直接度量。利益受损不一定就只是经济收入下降，广义地说，社会地位的相对下降、政治权势的削弱、荣誉感的消失、信仰被（他人）抛弃等都是一种利益的损失，而且在现实生活中确实被许多人视为自己利益的损失。这也是我们在现实生活中经常遇到的一个问题。精神损失也是一种很难补偿的东西，难以消除由此引起的对改革的阻力。

“补偿”的作用及其局限

从理论上来说，如果存在一种方式，能在资源配置发生改变之后，将新增加的收益在所有相关的行为主体之间进行分配或再分配，从而使得任何人都不受到损失（无论是相对的还是绝对的损失），那么不论最初分配情况如何，都可以说这种改变是一种“帕累托改进”。这就是福利经济学中所谓的“补偿原理”。更进一步，还有一种被称为“假设补偿”的原理。

这就是说，只要能从理论上证明新增收益可以补偿损失而有余，不必真的发生实际的补偿，这种改变也可认为就是一种“帕累托改

进”。这种补偿原理，对于我们思考改革的问题，也具有重要的意义。

改革的困难来自受损失利益集团的阻挠，并因这种阻挠而造成种种经济损失，那么，很显然，如果能对受损失的人进行某种形式的补偿或“赎买”，降低他们受损失的程度，以减少改革的阻力，其减少额大于付出的赎金，就是合算的。

出于这种目的而进行的补偿或“赎买”，从本质上说是将改革受益者的一部分新增收入用于补偿受害者的损失，使其接受改革。补偿的方式，或是通过政府的转移支付，或是通过双方的直接交易，一方支付给另一方一定的好处将其“买通”。请注意，我们这里谈论的是现实的补偿。在静态地比较各种潜在可能性时，我们可以只是假设补偿，而当讨论改革问题时，补偿必须是实际的，并且必须研究如何进行补偿的问题，因为不实际地进行补偿，改革的阻力就仍然不可能消除。

现实生活中，这种补偿的确在许多领域内发挥着作用。比如，价格调整或放开后由政府支付给居民的副食品补贴，有利于消除消费者对价格改革的阻力；在政府机构改革或企业经营机制转变过程中，对富余人员仍支付原工资甚至奖金、福利，待遇不变，事实上将他们养起来，可以减少他们对改革的反对；对一些过去享有特权的人继续维持其权力，或是以另一种方式使他们在新的社会结构下取得一个相应的地位，有助于他们接受并适应改革。这种补偿性支出，严格说来是“非生产性”的，因为它本身不能使国民收入有所增长，而只是对国民收入的一种扣除（比如把一些人养起来并不能使生产活动有所增加）；只有在它们可以减少改革阻力并因而减少社会冲突、使改革顺利进行、尽快产生出“改革红利”的意义上，这才是一种“生产成本”——换来了损失的减少或收益的增加。

毫无疑问，补偿或“赎买”可以说是消除改革过程中可能出现的许多阻力的一种基本思路。这种做法的实质，就是在体制转变过程中维持既得利益。通过这种补偿，实际上就把“非帕累托改变”转换为“帕累

托改进”，这显然是一种理想的方式。从理论上说，除了那些单纯以收入再分配为目的的改革，体制变革是为了在新的条件下捕捉新的、更大的赢利机会。旧的体制相当于人与人之间在过去建立起来的（无论是以怎样的方式建立的），并在实际中加以贯彻的一种社会契约；而改革就是当初签约的一部分人为了捕捉新的机会而要改变过去的契约，建立新的契约；但新的契约仍然要与原来的那些人缔结，如果不能用强制的办法迫使那些人服从，就只能用维持原契约下既得利益的办法甚至进而分享新增利润的办法来与他们做交易，使他们同意进行改革，至少不强烈地反对，以使改革顺利地进行。只要改革本身确实是赢利的，能够提供足够的新增收益，对受损失的人进行补偿就不仅是可行的，而且是值得的。因此，补偿措施虽然本身是一种消极的办法，但对于整个改革过程来说，具有积极的意义。

但是，在肯定补偿措施的重要作用的同时，我们也要充分地认识到补偿作用的局限性。

改革中的补偿在很多情况下只能是部分补偿，而不能是充分补偿。这是因为，如果对受损失的人进行了充分补偿，对于社会或社会上其他人有利的改革就将所剩无几了，许多改革事实上就会名存实亡，改革的目的就不能实现。比如，如果在收入分配制度改革之后再让多劳的人去补偿不努力工作者的损失，又有几个人愿意真的去多劳呢？特别是在存在相对收入变化对人们的满足程度发生影响的情况下，由于嫉妒心或攀比心理的作用，充分的补偿意味着要使每个利益集团的收入一同增长，继续保持原来的比例，那么到头来我们往往会发现，充分的补偿就意味着人们的相对收入没有发生改变，并没有在实质上改变任何利益分配关系，新的利益刺激机制并没有出现，干好干坏还是一个样，改革的目的并没有实现。我国经济体制改革过程中出现的“比价复归”和“收入差距复归”或“大锅饭复归”，可以说正是一种“人人嘴里塞一块肉”，结果形式上发生了改革，而实质上改革没有取得多大进展的情况。用数量关系来表达，上述理论可概括为：补偿

的增加导致改革阻力的减少，但同时也导致改革收益的减少。所以，要想减小对改革的阻力，推进实质性的改革，就只能是部分补偿，适可而止；而既然是部分补偿，也就不可能完全消除对改革的阻力。比如，在上面的那些例子中，那些吃惯了公有制“大锅饭”的人或旧体制下的特权集团由于相对经济地位仍然有所下降，还是会在一定程度上反对改革。

从另一个角度看，补偿是一种收入的转移支付，仅这一操作本身就是费时、费钱的事情，是有成本的。补偿涉及的面越广，补偿的成本费用就越大，这时就会有一个合算不合算的问题，导致无法给予普遍的补偿，因而无法消除对改革的所有阻力。比如最近几年在住房改革的问题上，一种可供选择的方案是放开房价，把房租提高到与市场价相适应的水平，同时给予消费者大量的现金补贴（提高工资）。在理论上这完全是可行的，但由于问题涉及的利益关系太多、太广泛，这样做的操作成本是很大的，还包括要面临通货膨胀和经济波动的风险。

此外，在现实生活中还会有一些情况无法用补偿来消除阻力，比如精神损失是很难用收入再分配的方式加以补偿的。我们还会看到，在现实生活中，人们可能无法使用补偿这一手段，因为在一定时期内人们还拿不出什么东西来进行补偿。

这就告诉我们，尽管我们应该在改革的每一步都充分地利用补偿这一缓和矛盾的方法，但最终还是要面对一些剩下来的、无法消除、事实上也不应消除的阻力，要充分估计这些阻力对于改革进程以及经济增长所能造成的损失。这一分析也告诉我们，补偿费用在理论上也有一个最佳值。这个最佳值如何确定，是一个很有意思的理论与实践问题。

“阵痛”及其带来的阻力

改革阻力发生的一种具体情况是由于人们虽然将在未来从改革中受益，却不可避免地在今天或在短期内受到一定的损失，从而产生了对改革的阻力。这可以说是一种相当普遍，而且相当重要的情况。对近期内改革可能出现的“阵痛”的担忧与恐惧，是改革一再被推迟的一个重要原因。

如果我们超越静态理论的局限，把改革过程放到动态的背景下做进一步的分析，就可以看到，虽然改革总会为社会带来更大的经济福利（这其实是一个定义，而不是逻辑，因为“改革”这一带有褒义的词总是意味着改进，否则会用“倒退”之类的词），对多数人来说总会满足收益最终大于成本这一基本条件。但就像任何生产过程中只有先投入，经过一段时间之后才能有产出一样，从开始支付改革成本到改革开始见效直到改革的收益超出成本使其最终能够获得实际的补偿之前，会存在一定的时滞，而且往往是相当长的时滞。这就是说，在一段相当长的时间内，也就是在一个所谓的改革“阵痛期”内，对于社会上的多数人来说可能只有投入，没有产出，或者产出率迟迟不能达到补偿成本而有余的水平。在旧体制下本应得到的东西现在丧失了，而新体制却还不能提供新的东西加以补偿。对于那些较为重大、较为复杂、涉及面较广、对原体制的改革程度较大的体制变革过程来说，就更是这样。尽管人们可能能够认识到或通过宣传教育能够认识到改革总会有收益，但无论如何，在着手进行改革之后，在富裕时代到来之前，会有相当长的“阵痛”时期。可能的情况是，由于在制度转换过程中经济生活会出现一定程度的混乱，甚至是既得利益集团会制造人为的混乱，经济增长的速度和收入增长的速度会放慢甚至下降，它会分摊到社会中每一个人的头上，使人们的生活水平因收入下降、通货膨胀、失业、社会动荡等而降低。无论人们将来的收益（预期收益）如何之高，在当前总是降低了，并且无法获得及时的补偿，因为事实上

社会现在拿不出任何东西进行补偿。比如，一些国家在改革发生的最初几年内出现了国民总产值大幅度、绝对的下降，就属于这种情况。

改革的长期性以及改革“阵痛”发生的可能性，是改革过程的一个重要性质，能够说明许多问题。如果决心大，打破旧体制可以是一夜之间完成的事情（“一夜”当然是不现实的，但若仅仅打破旧体制，“300天”或“500天”可以是一个相当现实的计划），而建立新体制则绝对不会是在短期内可以完成的事情。也许我们可以在短时间内从别的国家“抄”来所有的法律、规章等制度，并开始贯彻执行，但是要想使这些“纸面上的制度”变成在现实中真正起作用的制度，发挥其应有的功能，却要有很长的时间。要使人们在新规则下开始行动起来，相互之间发生冲突，产生纠纷，投诉到制度的执行机构（如法院）加以调解与处理，破坏新制度的人受到惩罚等，才能够使“纸面上的制度”逐步变成现实的制度。在旧体制被破坏而新体制还没有实际建立起来的时候，就会事实上存在一个制度的“真空”阶段，产生许多混乱，从而使经济增长的水平出现停滞甚至下降，使人们无法在此时期内获得改革的利益。人们在改革初期受到的损失，就成为产生改革阻力的一个重要原因。

人们无法立即获得改革的利益，但可以预期到未来的利益。正因如此，改革的理论家们会告诉人们未来是美好的，号召人们为了美好的未来而进行改革。但是，未来总是具有不确定性的；未来相距现在越远，这种不确定性就显得越大，其单位收益的“折现值”就越小；与此同时，当前的损失就显得越重要。因此，未来的不确定性是使改革近期内损失加大的一个原因。

总之，人们会因惧怕当前收入下降而反对进行改革，或者想改革又迟迟不能下决心采取行动，或不敢采取实质性的改革措施。即使人们最初拥护改革，当改革过程实际开始之后，人们因当前的利益受到损害，也会表现出对改革措施（任何实质性的改革措施）的不满。这

种行为，被某些激进派经济学家称为群众的短视，或者被一些经济学家们称为人们的出尔反尔或无理性行为。但事实上，根本的问题不在于人们是否短视（谁能够像经济学家那样“长视”呢?），也不在于人们出尔反尔，而在于人们的确面临着利益的自相矛盾：他们预期到改革在将来会给他们带来收益，因此他们想改革；但在未收获之前，在很长一段时间内只有付出，眼前利益受到损失，因此他们又反对改革。如果再考虑到未来的不确定性问题，人们就会更加犹豫、更加保守。这一问题使得改革过程具有改革者“先挖自己的肉”的特征。

当然，这里我们也可以看到，与改革的“投入——产出”时滞相关的一个问题，是人们的预期以及与预期的形成密切相关的各种知识的重要性，看到理论家们可以在改革过程中通过传播信息和知识而起的作用（从一定意义上说，理论家所能起的作用仅此而已）。

既然这里存在知识的作用的问题，也就存在利用知识的不完全，通过影响人们的预期实现自己目的的可能性。改革过程中发生的许多社会冲突，都是围绕着对改革前景的预期展开的。由于在改革的投入与产出之间存在着一定的时滞，人们在当前只能较为准确地知道现在所付出的成本有多大，但却不能准确地知道这个时滞究竟会有多长，也无法准确地知道将来的收益会有多大。无论是谁，也无论多么有知识，都不可能在一切还没有发生之前准确地预知一切，而只能对其进行估计或预期；而既然是预期，就总会加进一些人们的主观因素，这时人们就可在如何进行预期的问题上做文章。比如，有的人可能用“明天就能过上好日子”来鼓动群众支持拥护改革；激进派可能利用尽量将“阵痛”缩短、过分夸大未来收益的办法，用“300天”、“500天”就能成功的改革方案来号召群众跟他们走；反过来，其他人也可以用夸大改革成本、把“阵痛”说长的办法，来鼓惑群众反对改革。而对于真正想将改革推向成功而不是仅仅想利用改革来为自己谋取某种好处的人来说，最佳的策略还是尽可能准确地对改革的前景进行预测并且尽可能如实地告诉群众可能发生的一切，既不夸大改革的好处，也不过分

渲染改革的风险。这是因为，如果过分地夸大了改革的好处，故意把改革说得很容易、很快就能取得成效，虽然在当时能鼓动起群众对改革的热情与支持，但过了一段时间后，人们总会逐步认识到改革并不是那么容易、那么简单，特别是当最初为了宣传上的需要而许下的——些诺言未能如期兑现的时候，就会发生过分希望之后可能产生的过度失望，出现信心崩溃，结果反倒可能对改革不利；而如果过分夸大改革所要付出的代价和改革取得成功需要的时间，其好处在于在改革开始之后可以使人们不会因遇到困难而抱怨，在尝到甜头时更加支持改革，但在开始的时候却会使改革的阻力加大。

由改革“阵痛”这种特殊原因而出现的对改革的阻力，其特点：（1）在于它不是来自某些特殊利益集团的阻力，而是来自社会上的每一个人的阻力，每个人可以说都或多或少地具有反对改革的动机；（2）在于它在当前无法通过补偿之类的措施加以消除或缓解，因为既然这种阻力发生在“阵痛期”，这时社会总收入发生下降，也就没有什么东西可以拿来用作补偿。即使在实行渐进式改革的国家里，国民经济总体在增长，也仍可能拿不出多少东西来对改革旧体制的受损者进行必要的补偿。正因如此，这种阻力由于可能更加普遍而更难以克服，因此更值得研究。

我们可以说改革会对社会有利，对整个经济有利，对大多数人有利；对我们大多数人来说，在短期内要付出一点代价，但是从长期来说可以受益。不过，在现实生活中总会存在一些既得利益集团，他们将无法直接从改革过程中受益，无论是短期还是长期。

在这里我们需要引入“年龄”这个因素。比如在企业改革的过程中，对于年轻人来说，比较容易调整。富余人员下岗，他们比较容易经过重新培训学习一些新的技能，在其他行业或企业中重新就业；即使自己创业、重新开始，也可以花一些时间，冒一些风险，经得起失败；更何况他们因为年轻，在国有企业就业时间不长，离开也没有太

多的可惜。而对于年纪大一些的人，特别是45岁以上的老职工，让他们重新就业就较为困难。不谈学习新的技术，单是适应新的市场经济的环境就较为困难；过去的一些习惯也已形成，改起来不易；而且他们已工作多年，离退休的时间也已接近，重新开始要面临的问题就更多。对于这些人来说，改革可能意味着损失。如果社会保障体制的改革能为他们带来较高的收入（包括从“改革红利”中拿出一部分对他们进行一定的补偿），情况还会好些，但是很显然，这种改革与可能的补偿，对他们来说是极为不确定的。

若我们再把前面讨论过的改革“阵痛”的情况引入分析，还能够解释为什么在体制改革、社会变迁的问题上，老年人更趋于保守。当一个人的预期寿命短于上述改革收益滞后时间，他原则上就不可能直接从改革中获益，甚至不可能从改革中间接获益。比如，改革从现在开始，预计10年之后收益开始大于成本；如果一个人预计自己只能再活9年，那么他在改革过程中所蒙受的损失根本不可能由未来的收益得到补偿或得到足够的补偿，也就是说，他不可能在改革中直接获益。再如，假定一个人属于在改革中既得利益会遭到损失的集团，若其年纪较轻，别人（受益集团）还可以通过许诺未来用改革收益的一部分对其进行补偿；但若他年纪较大，预期寿命较短，这种补偿许诺就不再有意义，因为在相当长的一段时期内，人们无法用还不存在的“改革红利”来对其进行补偿。在后面一种情况下，一个人如果仅从自身的利益出发，他自然会反对改革。（当然，如果他不是仅从自己的私利出发考虑问题，而是能够想到社会上大多数人的利益，或者想到要为子孙后代的幸福考虑，那么他的行为就会完全不一样，但“利他主义”效用函数由于在目前远不是一般情况，所以能在理论上舍弃掉。）对这一类人来说，不改革、维持现状、保住既得利益，可能较好一些。

相对阻力与绝对阻力

所谓“相对阻力”，指的是社会上一部分人、一部分利益集团会在改革过程中受到利益损失（无论是物质的还是精神的损失），他们为了维护自身的既得利益而抵制或反对改革，从而构成对改革的阻力。这里所谓“相对”的含义，指的就是获益者与受损者之间的对立关系。改革在许多情况下是没有人受损就不能有人受益，社会成员可以按照改革的（潜在）获益者和（潜在）受损者的标准进行分类，这就决定了改革过程不可避免地会遇到一部分人的抵制。改革的相对阻力有以下两种具体形式。

第一，社会成员分成明显的利益集团：能够在改革中受益从而拥护改革的集团，无所谓的中间势力，因改革会给他们带来损失从而抵制改革的利益集团。这时，对改革的阻力表现为明显的利益集团之间的冲突。

第二，社会上每个人都认为旧经济体制应该改革，每个人都称自己为改革派，但每个利益集团都根据自己的特殊利益或从自己所处的特殊地位出发，提出符合各自需要的改革方案——每个人都想把体制改得对自己更为有利；人人都在喊改革或深化改革，但各人有各人的不同含义，结果是大家争论不休，改革迟迟进行不下去，或发生利益集团之间的政治冲突。在这种情况下，每一方都可能指责其他人是改革的阻力，但事实上可能每个人都同时构成对有效改革的一种阻力。这同样适用于经济学家。经济学家们提出的各种改革方案之间的差别，并不一定都反映了不同的利益，而是由其他种种原因造成的。但我们也不能否定，某一经济学家可能更多地受到某一利益集团的影响，或者他恰巧更多地听到某一集团的呼声，更多地注意到某一方面利益的重要性。这种由不同的利益目标所产生的不同改革方案之间的冲突与对峙，事实上也体现着利益的矛盾，从而产生了对改革的阻力。

改革的绝对阻力指的是社会上每一个人都可能遭受一定的损失，从而每个人都具有抵制改革的动机。这主要指的就是因改革初期所发生的改革“阵痛”而引起的问题，在这种情况下，每个人都可能因对改革在初期阶段所会引起的震荡和生产下降而对改革产生疑虑与恐惧，并因此抵制改革。在现实生活中我们会观察到，仅仅因为工人们不愿意经历工作调整时期的痛苦、政府不慎重处理工人重新安置过程的麻烦（我们这里不妨假定所有的工人最终都能找到更合适的新工作），有关对国有职工“铁饭碗”的改革就可能因阻力过大而无法进行。

在现实生活中，从总体上看，似乎很难想象存在所有人都抵制改革的情况。事实上，当改革过程已经开始后，这种情况在现实生活中就无法观察到了，因为没有人积极地支持并进行改革，改革过程就不可能开始。但是，⑴在现实生活中观察不到的，不一定就不能从现实生活中抽象出来；（2）这种绝对阻力的作用，通常在改革真正发生之前才会较为明显。事实上，在改革开始之前，会存在相当长的一个时期，这时人们已经开始认识到了旧体制的问题，但普遍还是不愿意进行改革，这当中就包含对改革会引起的麻烦的考虑。就对现实现象的解释而言，改革的绝对阻力这个概念，主要有利于理解改革真正开始之前人们普遍反对改革的情况。

由于绝对阻力可能来自社会上的每一个人，因此我们可以观察到，在一些改革问题上，虽然人人都从观念上认为应该进行改革，继续按老路子走下去不是办法，但在具体的改革问题上，对某一项改革的社会支持率却很低，会发生种种冲突、摩擦。比如，多数人可能都知道要想提高生产效率、增加收入，就必须改革昔日的劳动工资制度，打破“铁饭碗”，但是真到改革加以实施的时候，由于一时还不能获得收益，却要失去眼前稳定的工作和收入，还是会引起相当普遍的反感，甚至是反对，并由此引起工作秩序的紊乱甚至是社会的不安定。事实上，仔细分析不难发现，如果假定一切无人反对的改革已经完成，在有阻力的改革中，一切能够并值得通过补偿等措施克服的相

对阻力都已经克服了之后，改革的难点都将归结为如何克服绝对阻力的问题。

社会上一部分人能够以长远的视角看问题，能够看到及时进行改革的长远利益，当然是克服改革的绝对阻力的一个基本因素。这也证明了那些能够深入分析事物运动规律的社会科学家和具有远见卓识的政治家在改革实践中的重要作用。但是，远见卓识，不仅看到眼前的利益，而且看到长远的利益，这是一个知识结构或信息结构的问题，而不是利益结构的问题；知识的传播与宣传能使更多的人超越眼前利益而看到长远利益，但客观的经济利益结构仍然是要经过改革“阵痛”，而且对于其他那些知识结构没有改变的人来说，眼前利益仍然会起主要的作用。

改革的绝对阻力不是根源于不同利益集团之间的冲突，而是根源于人们自身利益的对立。这仍可看作是两种利益的对立，即长远利益（或根本利益）与眼前既得利益的矛盾。“绝对”一词在此可以有两方面的含义：⑴这里改革的阻力所体现的不是不同人之间的相对利益关系，而是自己与自己的对立；（2）由这种阻力所引起的问题，更有点儿“死扣儿”的性质——在相对阻力的情况下，还较容易通过“让利”或“赎买”等方法打破僵局，而在眼前利益受损的场合，阻力往往更不容易消除。

这种所谓“绝对阻力”，可以用来解释改革中发生的许多现象。比如像价格改革这样的事，仔细分析起来一定是对全社会绝大多数人有好处，事实上最终能为社会上所有的人带来实惠，特别是对那些占人口大多数的没有特权“走后门”购买短缺物品的普通老百姓有好处。但因为最初进行价格改革时不可避免地会发生物价的普遍上涨，所以在当初反对这一改革的最大阻力，又恰恰来自那些最终会从这一改革中获益的大多数老百姓，而且这种阻力还会相当大、相当普遍。国家为了实行价格改革，向居民支付了一定的补贴，但这只是将过去的“暗

补”变为“明补”，而不可能充分补偿在价格改革中发生物价普遍上涨对居民实际收入造成的不利影响；同时，正是因为这时国家并没有拿到因价格改革导致的国民收入的增加额，所以根本不可能对居民的所有损失都进行充分的补偿。

总之，改革的相对阻力体现的是社会上各种利益集团之间的相对差异与相互冲突，而改革的绝对阻力体现的是人们自身利益的冲突（近期利益与长远利益），但同时也体现着在经济制度这个“公共物品”问题上的共同利益——改革“阵痛”对社会的总福利总是具有负面的影响。

改革的相对阻力与绝对阻力只是对问题的抽象描述。在现实生活中，这两种阻力往往同时发生、相互交织。它们有时相互加强（比如有的人既要面临近期的改革“阵痛”，又要面对长期的利益损失），有时则相互抵消（比如对有的人来说，虽然面临改革“阵痛”，长远来看却是赢家）。改革开始后虽然大家都要面对“阵痛期”的收入下降，但对于某些集团来说却损失不大，从改革一开始就能受益（当然以后的收益可以更大），就是因为他们处于相对受益的经济地位。（对有的人来说，社会上越乱越能浑水摸鱼，但在这种情况下，他们支持的不是改革，而是混乱，所以不属于改革的动力。）

可消除的阻力与无法消除的阻力

前面曾经指出：⑴当社会上存在对改革的阻力时，可以通过补偿的办法或“赎买”的办法，力求消除阻力；（2）若我们能用补偿的办法使所有的人都在改革中不受损失，我们事实上就将“非帕累托改变”转化为“帕累托改进”从而使改革顺利进行。这是一种十分理想的情况。

然而，通过上面对其他问题的分析，我们又看到：（1）补偿并不一定能消除所有的阻力；（2）在有些情况下，补偿本身是不可行的；（3）而在另一些情况下，是不应补偿或不应充分补偿的。

根据这些分析，我们可以将各种潜在的阻力区分为可消除的阻力与无法消除的阻力。在我们已经涉及的各种阻力中，以下几种情况属于不可消除的阻力，其他情况都属于可消除的阻力。

第一，一些无法通过物质补偿而消除的由精神损失引起的对改革的抵触。

第二，无法彻底消除的由相对损失引起的对改革的抵制。

第三，与改革“阵痛”相关联的阻力。

如果在一定时期内，由于体制改革的原因，国民经济（或局部）的总收入下降，社会上许多人会面临收入下降，这种情况不仅是对改革产生疑虑与抵触的一个重要原因，而且那些在未来能够从改革中获益从而积极推进改革的集团，这时即使想拿出一些东西给予受损失从而抵制改革的集团，事实上也根本拿不出什么来做这种补偿操作。我们之所以对改革“阵痛”给予很大的重视，就是因为这种“阵痛”是使补偿无法进行或不起作用的一个重要原因，是使“非帕累托改变”无法转化为“帕累托改进”的一个重要原因，因此是改革要么充满了社会冲突，要么迟迟改不下去的原因。

对能否通过补偿消除阻力的分析具有十分重要的启示意义。在一定条件下，维持既得利益，减少对改革的阻力，把“非帕累托改变”转化为“帕累托改进”，会对改革的深入起到积极的作用；既实现体制改革，又不使许多人受到损害，这是一种比较理想的状态。要改革旧体制的时候，我们要想一想能否避免经济增长下降，能否拿出什么来对受损失的集团进行补偿，从而使改革进行下去。上述分析同时也能说

明，如果事事有补偿，改革中的社会冲突就会小一点儿，但改革的进程也会慢一点儿，因为我们得等到有了补偿手段之后，才能进行改革。

发言权问题与阻力的大小

以上分析的是改革阻力产生的原因。另一个相关的问题是，这种阻力会在改革的社会决策过程中起到多大的作用？来自哪一个利益集团的阻力的作用更大一些？

这个问题的实质，是不同的利益集团在社会选择过程中所处的相对地位或权重是怎样的。无论人们多么强调社会平等，也无论采取哪一种公共决策制度，迄今为止人类社会都不可避免地存在人们在社会公共生活当中地位不平等的问题。

由于种种原因，有的利益集团的发言权事实上大一些，而另一些利益集团的发言权相对小一些，从而公共决策的结果中所体现的"利益倾斜"情况就大不一样。当然，这种倾斜的情况不仅取决于社会财富的分配，而且取决于决策机制与决策方式，比如在一人一票制下，占大多数的普通老百姓的要求就可能起到较大的作用。

这里要特别注意的是：少数人利益受损，对改革形成的阻力却可能很大，因为人数较少的利益集团，可能在社会选择中拥有较大的发言权或决策权，因而仍有足以同人数较多的利益集团相抗衡的强大势力。比如遇到改革的问题时，若会损害他们的利益，他们就会直接加以抵制；他们人数虽少，能量却很大，产生的阻力远比为数众多的城镇职工和农民产生的阻力要大。也就是说，人数较少的集团，在一定条件下的公共选择中的权重却较大。而另一些人数较多却远离决策过程的集团，虽然他们迟早也会通过抱怨、抗议等方式最终使自己的要

求在一定程度上体现在公共决策当中，但其影响却可能小得多。这也是在改革过程中要非常重视的一个要素。

小结：从利益冲突着眼来理解改革

时至今日，我们在社会上仍能经常听到有人提出这样的问题："既然已经知道某些现行体制仍是缺乏效率的，为什么中国政府还不采取措施进行改革？"或者，"既然政府知道问题所在，为什么不强制性地进行改革？"

问题在于，政府的行为与政策又是如何决定的？政府有没有这样的能力采取措施进行强制性的改革？这种问题的提出反映出时至今日，人们仍然没有理解改革过程中与政府行为背后存在的各种利益冲突，没有认识到体制改革（同任何其他经济事务一样）是一个充满利益矛盾与利益冲突的过程，正是这些利益冲突决定着改革的进展，它所面临的困难决定着政府有关改革的各项政策。

举例来说，我国关于国有企业的改革，目前进展缓慢，许多人（包括许多经济学家）抱怨颇多，他们总是认为既然大家都知道国有企业这种体制缺乏效率，就应该马上改革，否则就是政策失误。这些人还是没有认识到，国有企业改革不是一个在理论上论证了该不该搞就能搞成的事，而是一个关系到1亿多名国家职工利益的大事。这是一个巨大的利益集团——按人口算不是最大的，按重要性及其能量算却无疑是我国最大的利益集团。如果这个集团的利益在国有企业改革过程中受到暂时的或永久性的损害，如果这个集团中的人们（不一定是集团作为整体采取行动，但可能是每一个人分散采取行动）拒绝和反对进行不利于他们的改革，我们又怎么能够期望国有企业改革迅速取得很大进展？

对利益冲突缺乏理解，还会使冲突本身加剧。人们经常是从自己的利益出发来思考问题的，但往往不理解其他人的利益与自己的利益是不同的；人们总会抱怨别人与自己的要求、自己的认识不一样，抱怨他们不改革或反对改革，但却不能认识到，他们也和你一样，在维护和追求自己的利益，只不过，从他们在社会经济中所处的特殊地位出发，他们与你具有不同的特殊利益。他们反对一项改革与你赞成一项改革同样出于一种理由，即追求自己的利益最大化，而你也不能轻易地声称自己的利益就等于全体人民的利益，更无权声称代表着另一些利益集团的利益（无论是短期利益还是长期利益）。如果我们都能认识到这种利益的差异并尊重他人追求自身利益的权利，改革过程中的冲突可能会缓和一些，因为这时人们会把更多的精力放在与别人协商找到更可行的出路上，而不是放在相互攻击对方和阻挠改革上。

从历史发展的必然趋势来看，阻力总要被打破，改革总要发生（否则也就不会有真正意义的阻力）。理论上的任务就是要在认识客观规律的基础上，探讨如何尽早打破僵局，避免发生巨大震荡，减少为改革所必须付出的代价。正如前面所指出的，所谓体制或制度，就是协调和维持人与人利益关系的一种行为规则，是社会上资源配置和收入分配的一种机制；体制改革则是改变这种行为规则，实际上就是要改变人们之间的利益分配关系。改革之所以难，最重要的一点就在于，在改革过程中并不是人人都能受益或同等程度地受益（人人同等程度地受益，利益关系也就没有改变），有些人甚至会受到损失或暂时受到损失。正因如此，那些受到损失或没有受益或受益较少的人就或多或少地具有抵制或反对改革的动机，形成改革阻力。改革之难也正难在这里。而改革方式或改革方案的选择，不同改革方案的可接受性，又都与有关改革引起的利益冲突、与这些改革所遇到的种种阻力的大小密切相关的。不少设计者的改革方案十分完美、理想，但唯一的缺陷就是没有把人们对改革的反对、既得利益集团的阻挠以及由此造成的经济损失当作理论模型中的一个重要的变数，从而这样的方案因不能被社会接受而无法实施。

第二章
市场制度的形成与发展

本章的主题是探讨在中国改革开放过程中，市场体制是如何形成及发展的。中国经济处于体制转轨的过渡时期，许多适合于旧体制的规章制度即使没有正式作废，也已经实际上失去了效力；而新的规章制度还没有建立起来，或者名义上建立了但实际上还没有发挥作用，从而形成了某种制度真空、规则真空。这使中国的市场显得比其他国家更自由。在这个相对自由的市场上，人人都想多赚别人的钱而避免别人赚自己的钱，因此市场充满风险。在这个市场经济体制形成的过程中，难免会有投机行为，出现“前人赚后人钱”的“老鼠会”和股票市场等。市场形成过程中也会形成基于经济学原理的小贩扎堆现象，以及解决通货膨胀等经济问题的利益博弈。总的来看，对发展中国家来说，市场经济形成初期，应该鼓励市场投机，首先鼓励民族资本、国内民间企业的投机。引进一些外国投机家也是为了使我们自己的投机家们更好地向人家学习，以壮大民族资本。此外，像我们这样一个经济落后的人口大国，一旦对外开放、发展经济，整个发展过程就不再是一个自然演进的过程，而会发生“跳跃式”的变化。

市场、风险与制度

中国经济经过20世纪90年代初那几年的“折腾”，人们的风险意识越来越强了，而此前两年的情况还大不一样。那时政府机构和企业投资、置业，很少有人多想一下可能存在的风险，总以为生产出东西就会有人要，市场价格会一个劲儿地往上涨，建了开发区总会有人来。个人买股票，几乎是见了就买，连哪家企业发的股票，企业生产经营什么、状况如何、赢利前景如何，都可以一概不问，相信股价会不断地上涨，不会有崩盘的一天，总以为只要人气高、实力强、资本雄厚，什么经济规律，什么市场法则，什么决定金融资产市场价值的基本要素都不在话下，都不起作用。有的人甚至认为在西方适用的风险理论，在中国不适用，中国的市场就是不一样等等。当然中国的市场现在还远不是成熟的、安全的市场，因此才会有更大的波动、更多的反复。但毕竟市场法则已经开始起作用，已经开始了几番波动，许多人被“套住”，亏了本，还有人跳楼自杀（由于我们的许多投资者预算约束是软的，所以自杀的人不多，这是一件“憾事”）。但这样一来，人们的风险意识就逐步培养起来了。1992~1994年一轮宏观经济波动过去之后，许多老板感叹道：今后再做生意，必须先考虑风险了！个人投资者买股票时，也开始考虑市场的涨跌问题了，股价稍涨了涨，人们马上就想什么时候会落，不再相信它会无限地涨下去。

这就向我们提出了第一个问题：怎样才能使人们有风险意识？靠学者、专家向人们宣传、灌输风险意识，不能说完全没有作用，但实际上用处不大。投资者讲的是实际，理论再漂亮，他也得在实践中“撞了南墙”才会相信。从这个意义上说，不可能人们先有了风险意识再发展市场经济，而只能是相反，先发展市场经济，让市场波动起来，才能使人们在市场的波动、盈亏的变动中逐步树立起风险意识；不发展

市场，不让市场运转起来，只是在纸上告诉人们有风险，人们便总有一种“狼来了”但总也不来的感觉。没有实际的风险，没有实际的亏损、破产、倒闭、“套住”等发生，你怎么能让人们感觉到风险及其后果，（有风险又怎么样？）又怎么能有风险意识？等人们的风险意识养成、风险管理搞好了再搞市场经济，结果是既没有市场，也没有风险意识。西方市场经济国家中，市场上每天每个投资者都在谈风险，大的金融公司都有专人或专门的机构研究风险或进行风险管理、风险控制等，是他们几百年市场经济发展、市场波动的结果，而不是因为他们的理论家做了更多的宣传。所以，现在要想培养起人们的风险意识，首先还是要大力发展市场本身，而不是限制它的发展。

我们通常所说的“风险”可以根据成因的不同分成两类。一类是由交易当事人之外的各种不可测因素决定的，即取决于那些不以交易当事人主观意志而转移的外部事件。以证券市场为例，通货膨胀率的变化、利率的调整、政府货币政策的改变、国际市场的波动、战争的爆发、天灾的发生等，虽然就整个经济来说有的因素是内生变量，但对于证券市场上的交易当事人来说，却是外部事件（政策变化时有人知道“内部消息”是另一回事），而它们都能造成市场的波动、价格的变化，对交易者来说具有风险。人们可以利用知识对这些外部事件进行分析、预测或猜测（“专家”的作用正在于此）；不同的判断，引起不同的决策行为，有的会抵消市场的波动，有的则会加大市场的波动，还会使市场的风险加大。

这里有必要一提的是“政府政策”这个因素。政策是由许多因素决定的，比如政治因素、社会因素、意识形态因素、决策者水平因素等，但更重要的还是经济因素，主要就是经济利益的因素，不同经济利益集团的冲突是决定政策的重要因素。市场上“炒家”是一个集团，除了这个集团之外，经济中还会有许多其他集团也在想着如何发财、如何得利，如何使自己的利益得到保护。他们也会游说政府，或者通过各种抱怨对政府施加压力，影响政府的政策，迫使政府不得不考虑

他们的要求，从而引起政府政策的变化。对于市场上的“炒家”来说，政府决策人的想法、处境，其他利益集团的行为和在各种情况下的要求，也是一种决定市场情况的因素，也具有不以自己意志为转移的风险性，也是需要在博弈过程中加以考虑的。只想着经济中有自己的利益，只期望政府的政策符合自己的利益而不会反映其他集团的利益，是一种幻想，是不懂经济规律的表现，早晚会吃亏的。

另一种风险，是交易当事人行为本身的难以预测性。不说涉及众多交易者的证券市场，即使一般的一对一的生意，对双方来说也是有风险的，除外部事件的风险之外，十分重要的一种风险就是可能受交易对方的“骗”。我们每个交易人可以知道自己的行为特征，比如自己的履约能力、诚实程度、还债能力、稳健与否等，但是，在许多场合，特别是在与“生人”交易的场合，我们不知道或不完全知道对方的行为特征，不知道对方是否诚实可信，不知道他是在认真地与你做生意，还是在设圈套骗你，或是在进行冒险赌博；也不知道他办事是否牢靠，情绪是否容易波动，是小心谨慎还是毛毛躁躁，是否容易“听信谣言”，容易改变主意，是小心稳重的生意人（也称“风险规避者”），还是专爱冒险的赌徒（也称“风险喜好者”）等等。

所以你在做生意之前，也得花些人力物力对对方的各方面情况做些调查研究（这就是所谓“交易成本”的一部分）。但调查得再仔细，还是有些情况不得而知，所以也得猜测，不可避免地也具有风险。这种由“对方当事人的信息不完全”所引起的风险，在“人多”的市场上，特别是在多数人“赌”一种或有数种交易对象的证券市场上，会特别重要。市场上涉及的人越多，人们的行为越不可测，一个人的心情变化，也可能（因一系列他人的连锁反应）引起市场大的波动。许多人在那里变来变去、赌来赌去，加上有许多拿着公家的钱玩的人，许多“赚了算我的、亏了算你的”、自己本来一点财产也没有因此不怕破产的“空手道”赌徒，市场就更是不可捉摸。再加上有“大炒家”的存在，那种不可预料的故意靠势大掀动市场、制造波动以从中谋利的行

为，更是市场波动的重要原因之一。所以，证券市场上的风险，除了“天灾”还有“人祸”。“人祸”作用较大，也是证券市场风险较大的原因之一。在市场发展的初期，“人祸”的作用特别大，也是初期市场上风险大、波动大的原因所在（这就是“市场规律”，而不是像有人认为的那样没有规律）。

市场上人人都想多赚钱，而且往往是想赚别人的钱（在许多零和博弈的情况下就只能赚别人的钱），所以人人都想尽可能地隐藏自己的信息，又尽可能多地打探别人的消息，那么市场的风险能不能减少呢？不可能完全减少，但可以部分地减少。但这不是靠人们良心发现，也不是靠教导人们大公无私、诚实交易等等，而是靠合同（少数交易之间）、靠法制（制度本身就是一种“社会合同”）、靠规章。制度是人与人之间打交道时的一种行为规范，是市场上交易各方利益分配与保障的规则，因此它的作用主要不在于防“天灾”，而主要在于防“人祸”。其作用原理在于：通过设定一定的行为规范，规定在各种情况下的利益保障办法，并且在有人违规时实施有效的惩罚，从而使人们的行为具有一定的可预测性。当人们知道对方违反制度会受到惩罚的时候，仍不能绝对地确定对方不会干违规的事情，但至少可以知道对方会通过对自身利益的算计，在一定范围内不干对自己不利的违规的事，从而降低市场的风险。由此也可以知道，制度不仅是一套纸面上的规则和如何惩罚的条款，而且本身也包含制度的执行，即行为的监控（不能有效地监控，许多犯规行为就不会被揭露）和惩罚的实施（不能执行惩罚的法规等于不存在）。

制度不可能一下子就完善起来。再聪明博学的专家也不可能预见到各种可能出现的情况，不可能预见到人们会如何在实践中创造出各种千变万化的新手段、新方法来侵犯他人利益、逃避制度的惩罚。任何制度、规则都只能在人们不断地交易、骗局不断发生、丑闻不断出现的过程中逐步完善起来。市场不仅是一个无数交易当事人相互博弈的过程，也是管理者与被管理者、执法者与犯法者不断博弈的过程，

是骗子们不断创新骗术、防骗的人不断创新防骗制度的过程。好的制度不在于完善，而在于可以一方面允许人们不断地交易、创新（取消了交易，也就不必再有制度），另一方面又能使制度不断地得到修订与完善。骗局、丑闻给人们的教训不仅在于使人们认识到市场风险的存在，也在于启发人们如何进一步完善制度，如何通过制度创新控制风险。金融工具的不断衍生其实正是一种市场交易手段的创新（从另一层意义上说也就是骗术的创新），相应地也就要求有交易规则、风险控制机制（无论是市场管理方面的风险控制机制，还是金融公司内部的风险控制机制）的不断创新。

天下本来是有风险的，人生而不能预见一切，许多机会也就存在于风险之中。计划经济和管制经济企图取消风险，假定计划者与管制者能够全知全能，结果是既使人们丧失了风险意识，又使国家失去了经济增长的机会。市场化进程不是要取消风险，而是要通过一系列制度的改革去创造一种新的尽可能使大家利用机会同时又尽可能控制风险的机制，使人们的才能、知识、预见能力在风险中提高，使经济在风险中增长。

这本身也是一个充满风险的过程。但是，我们只能冒此风险，别无出路。

“不自由的市场”

很多年前，我应邀去瑞士达沃斯参加世界经济论坛年会。许多年来瑞士都是世界上人均收入最高的国家之一，经济发达，社会稳定，人民安居乐业，有一套较完善的市场运行与社会管理的法规制度，加上多年没有经历过战乱，文化古迹和自然环境都得到了精心的保护，的确能让人感受到物质文明与精神文明的高度发展。世界经济论坛每年召开年会的地方达沃斯，虽是世界著名的滑雪胜地，毕竟只是阿尔卑斯山间的一个小镇，比起繁华的大城市，人均收入总还是要低一些。但尽管如此，达沃斯仍让人处处感觉到他们殷实的经济实力和良好的社会秩序，使人相信人类作为一个群体，最终能够和睦相处，共同创造出一种大家都能分享的体面的生活。

经在北京的一位瑞士朋友介绍，我认识了达沃斯当地的一位年轻的旅店业老板。他曾在香港学习酒店经营两三年，对中国多少有一些概念。星期天中午他请我到附近村庄的一家古色古香的小餐馆吃饭，我趁机向他了解当地的经济与社会情况。他说他们的经济目前有两个主要的问题。第一是经济衰退还没有完全结束，收入增长不快。第二是法律规章太多，各方面的限制很大，没有充分发展的自由。比如你想盖一栋房子，房子能盖多高，用什么材料，内部装有什么设施、外部是什么样子等等，都有明确详细的规章制度，你自己不能随便决定。即使你没有违法，但若引起了你的邻居们的不满，反对你在这个地方盖这个式样的房子，他们也会向当地政府提出申诉，最终有权阻止你的计划，于是你盖房子的计划就可能告吹。再比如，你的每一笔收入都受到政府的严格监督，税收很高，由政府用于各种社会福利和公共工程项目，自己可支配的部分十分有限。

我故意问他：政府管这么多，你是否认为你们的经济还是市场经济？他说：市场经济当然还是市场经济，我们这里几乎一切财产都是私人财产，你有处置你财产的自由权利，但你当然也得为你的财产负责任，既包括想方设法不亏损、按时还债的责任，也包括要向社会负责，就是服从各项法律与制度的规定。总之，我们还是市场经济，但同时社会也有许多规则在限制你的行动、限制你的收入，可以说我们是一种“不自由的市场经济”，不像你们国家，现在人们有很大的自由干自己想干的事情、自由支配自己的收入，可以到处摆摊卖东西，可以四处停放汽车。

这是我第一次听到一个西方人说中国人比他们享有更多的自由，但我想这其实是真的。在经济领域里，尽管我们许多人都在抱怨政府管得太多、自己没有自由，但实际上——不是在纸面上、原则上，而是在实际生活中——经过改革开放头15年的“放权让利”改革，在我们的经济生活中，许多人比起生活在西方社会的人，的确享有更多的经济自由。比如也以盖房子为例，我们的每个城市都有关于城市规划的规章制度，但至少你的邻居不会干涉你的建房计划，严格地说是无法干涉你的计划，不能因为他不喜欢就起诉你。我们迄今为止还没有这样处理“外部性”的制度，更何况，在不少情况下，如果你有权有势有路子，许多规章制度（当然不是全部）都是可以“通融”的。再比如税收，我们有了很具体的税收法规，但偷税漏税之严重也是有目共睹的。在许多领域里，有了纸面上的规章制度，不一定就真的有了制度，因为执行法律制度也是有成本的，只是纸面上有了这些制度，现实中没有人为其贯彻执行而付费，或者社会事实上还付不起那么多的费，那规章制度也就仍是一纸空文。

应该承认，我们的经济正处于体制转轨的过渡时期，许多适用于旧体制的规章制度即使没有正式作废，也已经在实际中失去了效力。而新的规章制度还没有建立起来，或者名义上建立了但实际上还没有

发挥作用，从而形成了某种“制度真空”、“规则真空”。我想这是我们现在比别人都“自由”的基本原因。

前面所说的盖房子的事只是一个例子而已，街上乱摆摊、乱停车也是小事一桩，其他例子比比皆是。乱集资、乱收费、乱开发、乱用地等已经导致了宏观经济的失调，可以说是一些较严重的例子。我们还有几乎是全世界最自由的（可能不如俄罗斯）国有企业（在市场经济中，国有企业其实是最没有财务自主权的），由于缺乏明确的产权从而缺乏必要的约束，导致一些人可以拿着国家的资产来为个人或一个小集体谋私利，盈利是自己的，亏了挂在国家的账上。又比如，也是由于产权不清、责任不明，我们有着世界上最自由的“借贷者”，借了钱可以不还，不还钱可以不受惩罚，不会被判刑投入监狱。这一方面是因为还缺乏有关的法律；另一方面是因为许多人借钱是以“国有”企业的名义，并不是为自己，你又怎能把“国家”关进监狱里去?

其实，我们也并不特殊，世界上所有的市场经济其实都是这么发展起来的，现代市场经济国家现在拥有的那些规章制度其实也都是一步一步建立起来、完善起来的，而不是先天就有秩序、有约束。典型的情况是美国早年那“无法无天的西部”。现在人们看到的美国那些烦琐得无以复加的法律和司法程序，其实正是从那“无法无天的自由”经过几百年的时间逐步发展起来的。像瑞士这样的欧洲国家与美国那样的新大陆有所不同，因为有传统的延续（传统也是一种制度，即所谓“非正式制度”），但是仔细看一看它的历史，在这些国家市场经济制度建立与发展的几百年时间里，曾经出现了多少诈骗案、侵权案、行贿受贿案、幕后交易案，有过多少种假冒伪劣，多少次宏观波动、多少次泡沫经济、多少次社会冲突，然后又是多少次议会辩论、多少个修正法案，才逐步形成了现在的这些法律、规章与程序!

懂得这么点历史，我们就知道:

第一，从发展的角度看，市场经济在一开始的时候会显得十分自由，但越发展完善，规章制度越多，也就越不自由（当然，我们这里要给予“自由”以正确的定义）。市场经济发展的过程，其实也就是在“混乱的自由”和无法无天的社会中逐步加上各种社会约束、各种规章制度的过程。

第二，无论是中国人还是外国人，拿着现在一些发达国家的市场经济体制的状况与目前中国经济体制的状况直接相比，都是错误的、无知的、无益的。可以类比的，是我们现在的总体经济状态（不能只比个别方面）与一些发达国家100年前或200年前的状态相比。缺乏历史感，是许多外国人和许多中国人自己经常会犯的一个方法论上的错误。我们只用了很短的时间，就发展到了今天的程度，走过了西方一些国家几十年、上百年走过的道路（当然，这在很大程度上是借鉴了别人发展过程中的一些经验教训，也借鉴了别人现在的一些做法，从而少走了弯路），已经是一个了不起的成就。

时至今日，恐怕已经没有什么人说市场经济，特别是现代市场经济，是什么自由自在的、没有法律的经济，是那种所谓个人或个别企业想怎么干就怎么干的经济。只有在市场经济发展的初级阶段，才会存在较多无法无天的现象。不过问题在于，正是在市场经济发展的初级阶段，往往会有一些缺乏历史感的人因为看到经济中一些无序的、混乱的、不讲信用的、缺乏法制的现象，就去批判市场经济本身，并制造出一些假想敌，说赞成搞市场经济就是赞成无法无天，不要法律、不要政府、不要秩序。我们的市场经济体制现在当然还很不成熟，还存在很多问题，但针对这些问题最糟糕的做法是停止前进甚至倒退回去，回到旧的规则和秩序中去。那绝不是出路，正确的做法是继续将市场化改革深入推进下去，逐步形成新的规则和新的秩序，逐步加上新的约束，既包括产权的约束，也包括法律的约束，从而走向那种“不自由的市场”，或者毋宁说是成熟的、规范的市场。

“老鼠会”、股市及其他

“老鼠会”现象20世纪90年代那几年也传到了我国（在台湾地区前些年闹得很凶），颇为引人注意。“老鼠会”当然是一个贬义词，是指那些事实上主要靠发展会员收取入会费，或靠向新人会员高价传销物品赚钱发财的那些传销经营组织或营销公司。并不是所有的传销组织都够得上“老鼠会”，因为在一定的规则管理下，可以存在很健康的传销组织。但就够格的“老鼠会”而言，其特点是，在它当中每一个进入市场的人赚钱的前提条件是后面有更多的人进入市场。所谓“老鼠会”，指的就是“先进入市场的人赚后进入市场的人的钱”这种现象，简单地说就是“前人赚后人”。

其实，以传销方式出现的“老鼠会”，只是“前人赚后人”现象的一种，只不过是比较明显、比较露骨、比较赤裸裸的一种。在许多市场上都存在这种情况。比如股票市场，买了企业股票，企业的利润率不过每年10％~20％，可是股票价格却可能成倍上涨，“暴发”的人无非是赚了后来进入市场买股票的人们的钱，赚钱的前提条件也是一样，后面要有更多的人进入市场。房地产也是一样。有人被“套住”，是因为“没有后来人”。一旦没有了后来人，市场就要崩盘，市价就要下跌，有人就要赔本。从这个意义上说，在“老鼠会”、股票市场、房地产市场上因市价下跌造成的赔本，在很多情况下其实质就在于已经进入市场的人，原以为自己是“前人”，但由于没有后来人，自己事实上成了“后人”，而被前人赚了钱。股市大跌，一泻千里，是因为这时人人都想逃跑，以免成为“最后一个后人”。

以上的分析是一种“高度抽象”（其他因素我们后面再说）。但基于以上的分析，我们已经可以解释以下几个问题。

第一，已经入市的人，最希望有更多的人入市；没有新人入市，市内的人就要开始想办法“造市”，用一些真真假假的信息增强“市外人”的信心，“勾引”他们入市。“造市”的本质就在于“勾引后人”。

第二，在股票市场上，所谓“市盈率”与企业利润率（“红利率”）的差额，在一定程度上（还有其他许多因素决定市盈率）可以理解为“市场扩大的速率”，是“后人”数目增加的速率。当然，这里的“后人”应该“资本化”，也就是指入市资金规模扩大的速率。而且，这一规模指的是“相对规模”。在土地市场上，相对规模与绝对规模从长期看是一致的，因为土地的供给一般来说是给定的。而在股票市场上，股票的供给量是可变的，股票价格取决于入市资金（需求）与股票数量（供给）之间的关系，这就可以理解为什么入市的人怕股市扩容。股市扩容（供给扩大）会使已经入市的任何人都成为“最后一个”，即资金的相对规模停止扩大甚至缩小。

“老鼠会”和股票市场（把这二者放在一起似乎有点奇怪）最怕“停下来”，因为一停下来，市场上许多人都成了“最后一个”。股民们今后还可以凭手中的股票从公司企业那里领取红利，而参加“老鼠会”的人们，一旦“老鼠会”停下来，大家就都白白投了资而不会再有回报（唯一的“回报”是慢慢消费他们买到的那些本想传给别人的高价物品）。也正因如此，“老鼠会”特别可恶，非得有规章制度加以限制不可。

以上的分析是一种“极而言之”，其关键是把“老鼠会”、股票市场等完全视为一种“赚后来人钱”的机制——只是在赚别人的钱，似乎没有一点“生产性”功能，没有提供一点实际的效率。这其实并不全面，并非事情的全貌。

人类的经济活动可以分为两大类别：生产性活动与分配性活动。生产性活动是指创造出新的使用价值（效用）的活动，不仅包括生产出物质，而且包括提供服务，比如商业服务、信息服务等。举例来说，在传销活动中，无论如何，把东西变卖出去，或者通过自己的劝

说行为为商品做了广告（传递了信息），都可以说是一种生产性活动，多多少少提供了有用的东西。另外，经济活动还包括分配性活动，也就是说，活动的目的不是靠生产出有用物、创造出新价值来赚钱，而是分配别人创造出的价值，是赚别人的钱。比如所谓"老鼠会"活动的主要部分其实不是卖东西，而是"套人"，赚后来人的钱。

问题的复杂性在于，生产性活动和分配性活动往往是不可分割的、缠在一起的，而且，在许多情况下没有分配性活动就没有生产性活动。比如，股票市场上，人们交易那几张纸（证券）其实是有很大的生产性意义的，因为：第一，它使得股票的所有者可以通过市场对企业施加压力，迫使其提高效率，生产出更多的有用物；第二，把各种有关的信息揭示出来，无论是有关生产者（企业）的信息、消费需求的信息，还是经济环境的信息等，使更多的人得以分享，从而有利于更迅速、更准确地实现有效的资源配置和重新配置，使有限的资源生产出更多真正的有用物。

从这个意义上说，从长期的、平均的角度看问题，股民的收入与他们所创造的有用物相一致。但是，股票市场怎样才能起作用？人们为什么要去股票市场交易？如果只能像其他人一样获得平均利润，就不如到其他地方去从事更实在而且更稳当的经济活动。到股票市场这个风险比别的市场来得大的市场上活动，一定得有较高收益作为诱惑，人们才会感兴趣。超额的高收益从哪里来？生产活动本身不能提供，因为股民生产出的有用物是一定的；高额收益的诱惑，只能来自股民们相互赚钱的分配性活动，也就是靠挣别人的钱。股票市场正是作为一种人与人之间相互赚钱也就是得以从事分配性活动这样一种机制，为人们提供了获得较高收益的可能性，从而把人们（主要是那些对风险有较大偏好的人们）引诱到了市场上来，也才能实现股市投机的生产性功能。从长期看，股票市场上大家获得的总收入，仍然是一种平均利润，与其生产性功能相一致，只不过有人在股市风波中多赚

了一些，有人赔了一些，有人今天赚得多一点，有人明天赚得多一点，“前人”赚得多，是因为不断有“后人”进来赔钱等。

理解经济活动的多重性质，有助于理解不同市场的功能及其实现方式。没有分配性活动，生产性活动可能就无法进行。不能总看着人们在赌博就认为这些活动没有用。不仅股票市场，就是“老鼠会”也有其生产性功能，只不过在有的情况下，经济活动的分配性功能过大，会使许多人赔钱并因此造成严重的经济问题与社会问题，造成市场的大起大落，也不利于经济的发展。正因如此，我们需要市场管理，需要对这种分配性功能较大的经济活动进行规治，对传销活动进行监督并限制、取缔那些只靠扩大会员规模赚钱的活动；需要有证券市场监督委员会来防止市场的过度投机，防止内幕交易、市场垄断、欺诈等现象的泛滥。这些都是为了一方面发挥各种经济活动的生产性功能，另一方面适当限制其分配性功能。这就是所谓的“规治”不同于“取消”的特殊意义所在。看到市场出了一点问题，就把市场活动取消，其实也就取消了它的积极作用。市场上没有一项活动是没有“分配性”或所谓“投机性”的，如果我们见到一些投机，见到有人赚了有人赔，出现了财富的重新分配，就取消那项活动，那么最终我们会发现什么都得取消，于是我们也就不再有什么市场经济了。

在“小贩扎堆”背后……

有人提出这样的问题：为什么大街上修鞋的工匠们非要扎堆坐在一起？他们做的生意是一样的，彼此是竞争者，为什么要坐在一起相互抢生意？分开一些不是更好吗？坐在一起，难道是为了聊天？或者为了能有一种广告效应，吸引顾客们的注意？

其实，不仅是修鞋的好扎堆，其他各行各业的小贩们也都好扎堆：水果摊一排十好几个，卖菜的更是这样，还出现了什么“丝绸一条街”、“成衣一条街”、“汽车配件一条街”等等。

这些“摊”和“街”最初形成时都不是谁组织的，而是自发地、自然而然地“扎”过去的。

它们究竟为什么要扎堆而不是离得远一些?

只有经济理论才能给这个看起来不合情理却又普遍存在因而许多人都已司空见惯的现象一个科学的回答。

这就是我下面要谈的题目。

我们先从最简单的例子开始进行分析（理论分析必须得做一些抽象，从简单到复杂）。

假定一条街（一个确定的范围）两侧平均分布着许多居民，大家都要吃一种水果（或修鞋或买菜，无所谓）。由于水果是相同的，同时假定大家知道各水果摊上同质水果的价钱也都一样（不一样会引起什么后果，我后面再说）。这时，大家上街买水果，买哪个摊的，显然就取决于哪个摊离自己最近。请注意，一个消费者为了吃到水果所

付的成本包括两项：一项是买水果时付出的价钱，另一项就是为买到水果所费的功夫——花时间跑一段路（经济学中也有“鞋底钱”这样一个概念）。如果各摊上水果价钱相同，大家当然总会选择跑路最少的购买方案。当然，如果为了“遛弯儿”走更远的路，等于你同时又“买”了另一样东西，就是遛的那个“弯儿”，所以要另当别论。

以上说的是买方，现在再看卖方。

由于买者都拣最近的摊买水果，小贩对市场的“占有率”就取决于他的摊离大家的距离——离一个摊较近的消费者越多，摊主卖的水果越多，赚的钱也就越多。现在假定一条街上只有两个小贩，开始时分别设在街的两头（这是“离得最远”的一种安排），这时显然两个摊的市场占有率是相同的——这条街上的消费者会从街中央分开，离东边近的去东摊，离西边近的去西摊。

下面就让我们来看看一个小贩，比如西边的那一位，是否可以采取什么行动来提高他的“占有率”？办法显然是有的——只要他往街里边（东边）挪一点，他的占有率马上就会提高。因为他这样做时，在他西边的顾客仍然会来买他的，而在街的中部原来一些去东摊购买的顾客，现在由于离西摊近了，也会调转过来买西摊的；他越往东挪，离东边的顾客越近，来买他的水果的人就会越多。

但问题在于，市场经济中每个人的权利都是平等的，而且，市场经济理论假定每个人都同样聪明（或同样不聪明，反正不必假定只有精英才能管理好经济，而其他“小民”由于不懂经济而只能听从别人的安排），因此，原则上说，西摊能做的事，东摊上的那一位也同样能做，今天没做吃了亏，明天也会学着做起来，也会往街的中央挪，与西边的那位竞争市场份额。就这样，你挪一尺，我挪一丈，最终大家都挪到了街的中央，在街中央重新平分市场——一条街上的人都从两头跑到中央来买水果，买哪个摊上的概率这时原则上是相同的。

过去在街的两头平分市场的市场结构是不均衡的，因为那时虽然也是两个人平分市场，但双方都有改变当时处境即再往里挪的动机。而现在两位都在街中央这种安排，却是一种市场均衡，因为这时谁都不会再有改变自己位置的动机——无论是哪一位，是再往东挪还是再往西挪，都会失去一些顾客，而不会提高市场占有率。“市场均衡”的概念，从来是一种“行为”概念，而不像有人以为的那样是什么“总供给、总需求”。

于是，我们就看到了扎堆的现象——本来“势不两立”的竞争者，却偏偏还要凑到一起去。这就是所谓的“看不见的手”的一种力量。而在它的背后，是一系列卖主与买主的理性行为、选择、竞争、成本、收益、最大化、最小化、均衡等经济学道理。

经济理论在以前被教条主义、形而上学和浅薄无知等败坏了名声，真正的经济理论其实是很“平易近人”的，它就是从我们生活周围大大小小的现象和事实中分析、概括、抽象、推理出来的，又能够比直觉解释更多的道理。小贩们受利益动机驱使自觉或不自觉地扎堆，可能自己都不会意识到究竟为什么，但经济理论却可以把这个行为背后的道理一条条地分析出来。

当然，一种理论一般只能解释一种现象的基本原因，而不能穷尽所有的因素。我上面说的市场均衡的道理，是小贩扎堆这种现象的基本内核，是从市场上林林总总的扎堆现象中抽象出来的。抽象的东西在还原到现实生活时都会附加上各种各样的其他因素，从而表现为形形色色的具体形态。小贩们扎堆自然也会有一些偶然的因素在起作用。比如一个小贩到一个地方摆摊，最初可能就是因为看到那个地方生意已经很红火；或者是因为老乡、朋友为了帮他一把，分给他一块市场；或是因为工商局看到一个地方形成了某种特殊的市场，便规定今后一切同类生意都要到那个地方去做。也可能相反，因为顾客的分

布情况较为特殊，某一类小贩都不去扎堆等。总之，在解释具体情况的时候还是要做具体分析。

以上是两个卖者的竞争模式，把它推广到多个卖者，道理基本上也是一样的，只是更复杂些。比如在一条街上同时有多个同类摊贩的情况下，街口摊位由于外来偶然路过光顾的人可能多些，形成购买的可能性大些，它就有可能因销量大有能力与街里边的摊位进行杀价竞争，因此往往会产生多交市场管理费或多交摊位费的制度安排，以做到公平竞争（这里可以引申出政府职能）。

至于说到“一条街”的现象，情况更复杂，因为这时涉及买者搜寻价格或搜寻质量的问题。有些商品，在一个城市里各处的价格、质量可能不一样，买者为了获得更充分的商品信息，往往要进行一番调查（搜寻最低价、最高质与最想要的型号）。这时，同类商店最多的地方就会成为大家最愿去的地方，因为这样可以节省买方的询价成本。于是，便会发生分散在各处的商店在适者生存的过程中逐步向某一处扎堆的过程，形成一条一条的专业商品街；再进一步，还会形成几类商品在一起的“商业城”等。商店扎了堆，卖者之间的相互竞争又会使价格下降到相同的水平、质量提高到相同的水平，并在此基础上进一步开展成本、质量与服务的竞争，使消费者得到更大的好处，资源配置得更加合理、更有效率。

市场就是这么一个自然、自发而又精巧的机制，会生出一系列令我们赞叹不已的“好玩意儿”。

我自己是深信理论的力量的，也希望更多的人更重视学习理论、研究理论。经济理论不仅能够给各种纷杂的经济现象一个科学的解释，更能够指导实践，使我们在实践中更加自觉。

比如，上面所讲的理论经适当扩展、深化，就可以应用到商业建设、市场的区域分布、中心城镇建设等问题上去，使我们少走弯路、

少浪费资源；再与别的理论相结合，还可以应用于解决更多、更大的问题。

在此我也很想提醒一些自以为懂了一些理论而忽视普通人的自发选择和市场自然形成过程的聪明人，不要把理论应用过了头，再生出些“拉郎配”之类的事来。

优先培养民族民间投机家

世界经济论坛1995年年会于1月底召开，正值墨西哥金融危机闹得不可开交。特别是最初几天，美国的援助计划由于国会的反对前景暗淡，市场进一步下跌，直到克林顿动用行政权力并联合国际货币基金组织制订出了一个470亿美元的一揽子援助计划，市场才算暂时稳定下来。

世界经济论坛可以说是西方经济界的一个“骡马大会”，各国、各界人士凑到一起，交换信息、发表观点、寻找机会、私下切磋。各大通讯社、报社的新闻记者们穿梭于其中，搜集消息、采访人物、煽风点火。不过在我看来，会场上最为壮观的一景，是参加会议的各金融公司、投资公司、财团基金、企业集团的经济学家、金融专家、战略分析家们，他们在会上可谓上蹿下跳，为各自公司的利益极尽打探消息、分析对策之能事。这批人有着良好的专业知识背景，在资本市场上混迹多年，政界、学界、新闻界都有熟人，消息灵通，头脑灵活，长期分析当然不如学界的著名学者那样深刻、全面，但对市场当前的走势及其背后的各种短期因素了如指掌。由于墨西哥金融危机闹得正紧，所以他们在会上会下不停地找学者谈话、接受记者采访、相互之间交流信息，打越洋电话了解市场动态，从手提电脑上接通商业信息网络查询资料，忙得不亦乐乎。有好几次和他们在谈话时提到墨西哥那边的情况，他们会告诉你一小时之前如何如何，市场上发生了什么变化，美国国会哪个议员说了一句支持或不支持克林顿方案的话，可见其工作效率之高。

其实仔细想想，还不正是这些人以及这些人为其工作的那些金融公司、投资基金在墨西哥兴风作浪吗？正是这些受过良好专业训练、

懂市场、懂法律、有着几百年市场炒作经验的国际金融公司，一本正经、遵纪守法地在“玩弄着”墨西哥政府以及市场上的众多普通投资者，一会儿把资金投进去，一会儿又把资金抽出来。这是它们的正常职能，即在一切可能的情况下，在法律制度允许的情况下，在市场上捕捉和追求赢利的机会。是它们正确地抓住了墨西哥迅速开放市场、积极引进外资、放松外汇管制、扩大外资经营领域的机会，大举进军墨西哥资本市场。在墨西哥的全部引进外资中，投资于证券市场的资本据说高达70％以上。也正是它们，借助国际资本市场流动性强的特点，一有风吹草动，就马上撤离，躲避风险，最终导致了墨西哥的金融危机。对于这些引进国际资本的利益相关者来说，它们这样做是完全正确的，你让它们考虑发展中国家的利益，反倒是你不正确了，因为你在做着违反事物本身性质与逻辑的白日梦。

墨西哥金融危机爆发之后，人们纷纷研究它能给发展中国家提供哪些经验教训。我想对于我们这种处在体制转轨初级阶段的发展中国家来说，重要的经验教训，不仅在于要用制度与政策引导外国资本更多地投向实业，以提高本国的生产能力和出口能力，尽量使投机性强、流动性强的短期证券市场投资在全部外资中所占的比重不至于太高，不仅在于要控制外债的比重，保持适当的还债能力，不仅在于要及时对宏观经济走势进行监控与调整，防止问题积累扩大，而且还在于在积极引进外资、借助外资发展本国经济的同时，更积极地发展、壮大本国的民族资本（特别是民间资本），发展壮大本国企业与个人在资本市场上运作的本领，使本国资本和本国企业在国内市场上居于统治和主导地位。

一个发展中国家，特别是像中国这样刚刚开始建立市场经济、人们刚刚开始学习市场运作、刚刚进入国际市场的国家，规章制度还很不健全，可被钻的空子还不可避免地大量存在，有些还是很大的空子。另一方面，人们还普遍地缺乏在市场经济中“斗智斗勇”的经验，

企业家、投资家们缺乏市场竞争的经验，政府官员则缺乏管理市场的经验。

在这种条件下，如果我们允许外资进入，而不鼓励本国民间资本成长，允许外国银行到中国来开展业务而不允许本国民间银行的成长与发展，允许外国的投资基金或金融公司到中国的证券市场上来炒作，却不允许本国民间资本发展自己的投资基金、金融公司，那将是一种最糟糕的政策。这种政策的所谓“论据”是国内没有人懂得如何开办民间银行、民间投资基金等，业务不正规，缺乏现代化手段，让它们发展一定是乱搞，而外国的银行和基金则正规、现代、有经验。

但这种政策实施的结果是什么呢？一定是外国资本正正规规地在赚你的利润，现代化地钻你的空子，经验丰富地把你的钱骗走。国内的民间资本当然在一开始时不正规、不现代、没有经验，但不让它们开始发展，它们什么时候才能正规起来、现代起来、经验丰富起来？正因它们开始时还很不成熟，钻空子、投机“行骗”的本领也不很强，掀不起多大的风浪，骗了钱也仍然会有大部分留在自己的国土上，“肉烂还是在锅里”。而且，对于这些处在初级阶段上的投机家，同样处在初级阶段上的政府也能管得了。管理者与被管理者的水平总是一起提高、相辅相成的。管理者只能在管理不成熟的被管理者的过程中自己逐步成熟起来，才能更好地管理那些外来的经验丰富的被管理者。看着世界经济论坛上那些上蹿下跳、八面生风、经济丰富而又正规体面、遵纪守法的国际投机家们，我很怀疑如果真的先向他们一下子放开市场，我们的政府管理部门是否是他们的对手。

市场不能没有投机——所谓投机，无非就是捕捉和利用赢利的机会——扼杀了投机就扼杀了市场。但正像一个发展中国家必须把发展民族工业放在首位的道理一样，鼓励市场投机，首先应该鼓励民族资本、国内民间企业的投机。引进一些外国投机家也是为了使我们自己的投机家们更好地向人家学习，更快地学到投机的十八般武艺，以使

我们的民族资本不仅从数量上壮大起来，也使其质量与技能尽快提高到一个较高的水平。那时我们才能不总被别人“玩弄”，也可以去“玩弄”别人。

走进风险的世界

1996年招博士研究生，在“现代经济理论”的考试题中，我曾出过这样一道概念题：“简要定义资本市场的均衡条件。”十分遗憾，几乎没有一个考生答对这道题。正确答案其实十分简单，只需用一句话：“经过风险调整后的资本收益均等（即考虑到风险因素所带来的预期损失之后的收益均等）。”多数考生回答了许多东西，但就是没有答出一个关键词：“风险”（只要提到这个词，我就给分）。我想这既反映出我们经济理论教学上的问题，同时也许正反映出我们社会目前的一种现状：还缺乏关于风险的知识。

风险是一个在生活中无处不在的因素，出门怕下雨，乘飞机怕失事，做生意怕受骗，买东西怕是假货等。但在经济学中，“风险”这个因素在整个理论体系中直到讨论资本、资本市场的时候才出现，并作为一个决定市场均衡的主要因素来加以讨论。这不是没有道理的。一方面，资本这个生产要素与劳动不同，不是短期内投入生产，劳动者随时可以撤出又不会发生很大程度的贬值。资本是一种长期投入品，一旦投入某一生产领域，就很难撤出或“转产”，任何资本的重新配置都会有一笔很大的沉淀资本发生。

另一方面，资本要素又不像土地要素，后者原则上指的是那些不会再生但也不会消失，同时任何经济活动都离不开的不动产。其所有权可以易手，但其本身的价值因其稀缺性（不可再生）从长期看总会随着经济的增长而不断升值。（房地产市场当然也会有起有落，也会出现过热升值或一蹶不振，价格在一段时间内偏离其实际价值，但总体上说，土地的价格波动不大。）而资本则很不同，它指的是那些在经济活动中可再生也可消失、其价值可以转瞬即逝的生产要素，指的

是那些今天已经生产出来但还未被最终消费者“认可”（马克思称那种“认可”为“惊险的一跳”）其使用价值的东西（如机器、原材料等）。

总之，资本的高风险性就在于：它可以一夜暴发，成倍地增值，但也可以一落千丈，让你赔个吐血自杀。劳动者（管理者）失业了，“一条汉子”还在，还可以再找工作，尽管收入可能会下降一些。土地这个用途不行了还可转作其他用途，“留得青山在，不怕没柴烧”。而资本一旦贬值，一旦没用了，就是分文不值，而且来去无踪。再加上资本所体现的不仅是人与物的关系（即生产函数中的一种投入品），而且还体现着人与人的相互关系，体现着人与人之间打交道的种种利益冲突：它很容易被认识或不认识的人抢走或骗走（广义上的“骗”，即由信息不公开、信息不对称、虚假信息造成的利益损失），因此就更多了一层风险，即人世间的“险恶”。

正因如此，市场经济越发展，资本经营者们的风险意识越强烈。国际上的多数大公司，特别是那些从事资本经营活动的大公司，至少都有一个部门专门进行风险分析，都有一位专职副总经理专门负责风险控制。股民、公众对资本风险的意识也越来越清楚，有关资本风险的许多深奥理论，实际上首先是一般人在长期经营活动中通过经验积累获得的一些直觉或常识。比如，资本理论中说有较高期望值的资本一般有较大的方差，这其实是对直觉或长期观察结果的一种理论概括和数学表达，因为它说明的不过就是“收益较高的资本风险也较大”这么一个常识性的道理。

写此文章的直接起因，其实是当时我在美国看到电视上在辩论汽油涨价的问题。许多人攻击石油公司，说它们内部勾结、哄抬物价，为了高利润而损害消费者利益。而石油公司代表（是位经济学家，即公开地代表石油工业利益集团利益的经济学家）的回答却颇为耐人寻味，他不去找诸如成本提高、储量变化等客观原因，而是说，从主观

上，作为石油公司并没有靠提高价格来增加利润的动机，因为利润突然增大会赶跑投资者，其中的道理就在于广大投资者都知道利润率今天突然大幅上涨，明天就可能大幅下跌，这样就增大了资本的风险，从长期来看只有坏处而没有好处。因此，石油公司的代表说，他们的战略是尽可能保持利润的稳定以减少投资的风险，不愿意做那种在短期内靠提价而提高利润的事。他的这一答辩并不一定说明石油公司的战略多么正确，但无论如何说明了广大投资者，也就是在资本市场活动的公众，对风险的重视和对风险的认识。

我们国家长期实行以国有制为基础的计划经济，磨灭了人们的风险常识。过去的投资其实也是有风险的，但这些风险都被掩盖在国家的“大锅饭”之中了（那也是一个巨大的资产组合）。而投资活动的直接参与者、经营者、管理者是感受不到风险的，赔了反正有国家兜着，没有人作为资本所有者受什么损失，继续拿他的那份固定工资。在这样一种经验背景下，我们一搞市场经济，就难免准备不足，被风险耍弄。典型的情况就是股票市场与房地产市场刚刚开放初期，有一阶段市场价值持续大幅上涨。这当中有一些客观的原因（主要是因为市场从无到有，最初供给不足），也有大家在缺乏风险意识下的推波助澜，因为那时人人都以为、人人都相信市场就会那么不断地涨下去，只要拿到了股票、拿到了土地就会赚钱。在买股票时，人们甚至都不知道股票是谁发的，那个企业生产什么、经营状况如何、利润率多高；买房地产时只看一眼图纸就敢拍板，都不问问周围建了多少新房，今后会不会有人来买房等。直到泡沫破灭，许多人惊呼上当，才第一次知道资本市场这个东西不是闹着玩儿的，它会有起有落，有挣有赔。

要想使人们具有风险意识，靠书生们去宣传、教育风险的理论，恐怕是没什么大用的（就像改革的政策不是来自理论分析一样），对多数人来说，只有在亲身经历了风险，“亲自”吃了亏、赔了本、碰了壁之后，风险意识才会逐步地养成。这也就是说，风险意识只有靠市

场经济的发展、市场竞争的展开、市场交易的活跃本身来培育与发展。这其实也是我们这个国家正在发生的事情。股民们上过当之后，现在某一天如果市价上扬，他们已不会相信这一态势会永久地持续下去，而是高兴之余马上担心什么时候它会下跌。这就是一种风险意识的表现，这就叫作投资者的逐步成长与成熟。

不过还是有人不懂今天过度增长意味着明天过度下跌的道理。比如现在许多人在叫经济增长速度太慢、经济过冷，总想着再回到前两年“每年翻一番”、“增3倍”、“增5倍”的高水平。我们要是真的能长久地、全面地（各地一样、大家一样）保持那样的高增长当然是好事，但客观规律是增长速度越高，经济当中不稳定的因素越大，越是可能出现大的波动，像100％~500％的增长率，或者再低些30％~50％的增长率，一般地说是注定要导致后面的暴跌、紧缩、调控的。作为白手起家的暴发户，对于那些现在仍一无所有的后来者，希望发生经济的大起大落当然是可以理解的，因为正是那种高风险的波动为他们提供了大捞一笔的机会（捞走了什么？捞走的是现在一些人手中已经积累起来的东西），捞不到也没有什么损失。

一个市场上若都是这么一些“空手道”的玩主，我们也就自然不难理解为什么人们总在那里说中国的资本市场就是与别国的不同（其实只是阶段上的不同）。但是作为已经经历了原始资本积累阶段的大公司、大厂家，作为一个国家，却一定要有充分的风险意识，要满足于一个不太高但是能够持续的、较为稳定的增长率，要以这样一种增长率作为政策追求的目标，防止经济的大起大落，防止公司股票市场价值曲线大起大落。大起大落的效率损失和收益损失要比稳步成长大得多。这就是有经验的经济管理者都注重风险控制的原因，是好的经济学家不会一味地在那儿鼓吹大干快上或一个劲儿地造市的原因。

通货膨胀、权威主义与“谈判文化”

通货膨胀可谓一个古老的现象。自有货币经济始（严格地说，是自有纸币经济始），便有了通货膨胀，不过它时起时落，并不天天发生。比如第二次世界大战之后，西方发达国家经济高增长时期，物价水平就较稳定；到了20世纪60年代后期和70年代，通货膨胀才日渐严重。

有了通货膨胀，就要求经济学家出来解释，于是出现了各种关于通货膨胀的理论。这些理论说复杂可以把人抛入云里雾里，说简单却也不难一言以蔽之，那就是对以下这个问题给出各自的回答：通货膨胀究竟怪谁?

早年凯恩斯主义理论的回答是怪投资者——是投资者那种变化莫测的“动物精神”，导致对投资预期收益的过高估计，从而导致投资需求过旺，引起总需求过大，超过现有生产能力充分利用时所能提供的总供给，于是引发通货膨胀。因此，在他们眼中，医治通货膨胀的办法就在于采取紧缩的财政政策，提高税收以抑制需求，或减少政府支出以抵消过大的投资。

货币主义以及后来的理性预期学派的回答是怪银行（也可说是怪政府或货币当局）——既然通货膨胀是一种“货币现象”，那么原因自然可归结为中央银行多发了货币。货币多了，人们的购买力大，有支付能力的需求过大，自然导致通货膨胀。因此，他们认为只要把货币增长率保持在经济自然增长率的水平，就可医治通货膨胀。而理性预期学派则声称，只要政府宣布低货币发行率政策，改变人们对通货膨胀率的预期，通货膨胀率便可自然下降。

某些后凯恩斯主义者的回答则是怪工会——由于工会力求提高工资，导致成本提高；资本家为了保持一定的利润率便提高价格，于是发生由工资成本提高推动的物价水平的上涨。

当然，同样的理论分析也可导出不同的结论，即怪企业主——若工资提高后企业主能够接受较低的利润率，不把工资成本的提高转嫁给消费者，便不会发生通货膨胀。不过这两种观点的一个共同之处在于都把问题归结为收入分配中的利益斗争，因此共同的政策主张便都是调节收入分配。此外，在解释20世纪70年代初西方国家高通货膨胀时，许多人的回答是怪石油生产国（更一般地，可称为“怪外界冲击”）——是石油生产国提高了原油价格，导致原材料成本提高，才有了通货膨胀，这是另一种成本推动型通货膨胀。

以上种种理论，可以说把经济中一切可以怪罪的人逐一怪罪了一遍。于是，很自然地，70年代末以来，出现了一种更新的理论，叫作“怪大家”——由于经济中的所有经济行为主体，资本家、劳动者、政府、银行、地方社团以及其他种种国内、国际的特殊利益集团，都想在有限的国民收入中争得更大的份额，才造成了难以抑制的通货膨胀。这是一种试图用社会经济制度结构和利益矛盾关系来解释通货膨胀的理论。用较早表达这种观点的一本论文集的书名来命名，这种理论可以称为“通货膨胀的政治经济学”（F·赫希和J·高德索普，1978）。

80年代以来，越来越多的经济学家开始持有或接受了这种理论，并分别根据西方发达国家（见高德索普的《当代资本主义的秩序与冲突》，1984）、拉美国家（见福克斯利与怀特希德：《拉丁美洲的经济稳定》，1980；索普等人的《拉丁美洲的通货膨胀与稳定》，1979）和北欧国家（见卡岑斯泰因《国际市场上的小国》，1985）的通货膨胀历史情况，对这种理论模式进行了论证。

各种经济利益集团或行为主体之间的利益冲突导致通货膨胀，其基本的逻辑关系如下：每个利益集团采取一定的对策，争夺有限的国

民总产出，以获取较大的收入。这些集团在一定程度上势均力敌，不存在压倒其他的优势，并且谁都有充足的理由获得自己想获得的一份，在其他人收入提高时，自己亦有充足理由提高收入，以达到公平分配。于是社会便只能通过这样或那样的方式认可各方提出的过分收入要求。而实际总收入又是有限的，结果到头来增加的只是收入的名义值，即货币数量，使用来衡量和购买同一实际总产出的货币量增大。而收入分配比例不一定有所变化，用货币单位表示的物价水平却必然提高。在这当中，货币不是谁有意发放出来的，而是被各方势力逼出来的，金融系统不发也不行。通货膨胀不是谁有意搞的，而是在你争我夺的过程中由各方势力一起抬起来的。

这事实上是个谁也不想要的结果，却是大家在追求各自想要的东西的过程中产生的必然结果。通货膨胀难治就在于：这是一个货币现象，但实质上却是一个利益问题和社会博弈问题。治了通货膨胀，必然就要触犯某些人的利益。而若在整个利益结构当中有哪一方的势力能够压倒其他从而治住通货膨胀，通货膨胀也就不会发生了。通货膨胀难治，但各国都在尝试着用各种办法去治。迄今为止各国治理通货膨胀的办法大致可分为三类。

第一类可称为“利益结构调整法”，即在不变的经济机制和政治制度下，通过利益关系的变革来治理通货膨胀。西方发达国家如美国、英国、法国、意大利等近些年来都采取了这种方法，其中以英、美最为典型。基本做法就是政府通过改变税收、就业政策等，强化某一利益集团的利益和势力，打破原有的利益均势。里根政府和撒切尔政府的保守主义政策，加强了企业主集团的地位，而使工人及其他中下阶层在面临失业危险情况下的争价地位削弱。失业率提高了，贫富差距拉大了，通货膨胀率却果然降低了，奥妙正在其中。这也验证了较早出现的一些新马克思主义经济周期模型：在现代资本主义经济周期历史上，凡是资产阶级相对优势较大，工人阶级的斗争难以奏效的时期，也就是通货膨胀率较低的时期。

第二类可称为“权威主义”或集权主义方法。近年来拉美一些国家（以及以色列），基本依循此道。既然经济中各种利益集团势均力敌，缺乏权威，政府便出面充当权威，采取一套压制性的收入分配政策，如冻结工资等，强制性地实行紧缩。这种方法自然及时奏效（例如以色列曾一度被视为医治通货膨胀的楷模）。但问题是，原有的利益结构和经济机制未变，皮球一时被压下了水，稍一松手，便会立即弹浮起来；加上压制性措施造成的社会危机，一定时期后也不得不松手，结果是早先取得的成就通通丧失。

第三类被称为“新合作主义”，这主要是北欧各国采取的方法。典型的情况是在社会民主的基础上建立某种稳定的社会调节体制，如由政府、工会、企业家组成“三位一体”的协调机构，通过谈判来协调各方面利益，解决矛盾冲突。因而这也被称为一种“谈判文化”或“社会伙伴关系意识”。这里之所以被称作“文化”，是由于作为谈判基础的，是各行为主体和精英阶层共同具有或达成的一种超越特殊利益的“共同富裕的意识”，借此就如何解决通货膨胀及其背后的收入冲突达成某种统一的意见，来约束大家的行为。这种“共同富裕的意识”的形成，显然是有实践基础的：人们在通货膨胀中会逐步发现，你争我夺、互不相让的结果，不过是大家谁也不想得到的通货膨胀（是零和博弈，甚至是负和博弈），那么显然不如事先大家沟通，一起挂出“免战牌”的好（在博弈论中，这称为“纳什——古诺均衡”）。实行这种办法的国家，近些年来不仅通货膨胀率低，罢工也少，社会稳定，如有政策转变，过程也较平稳。当然，这种机制也有其问题：谈判往往是艰苦、复杂、费时耗力的，因而在决策形成及贯彻上会发生时滞。这也算是一种特殊的交易成本吧。

以上三者当中，理论家们最为推崇并作为政策结论推荐给大家的，是“谈判文化”。它保持了民主——不是靠“打一派拉一派”，也不是靠强行专制，而是力求使多元主体的多元利益都得到肯定、兼顾和体现，又形成了权威——不是多元利益主体中某一方的权威，也不是

强加于人的权威。凌驾于众人之上的只是社会各方的统一利益或不同利益中统一的那一方面、那一部分，而这种权威的行使，依靠的则是社会内部的一种协调和平衡的机制。事实上，这种权威本身产生于对多元利益的肯定，产生于民主本身，是民主的权威。

这一派理论家未做深入分析但对我们来说可能很有意义的一个问题，是这种“谈判文化”形成的条件。我想，北欧国家形成了谈判文化，与它们以下几方面的特征不无关系。（1）市场经济。这种经济的特点是，尽管各市场行为主体之间存在利益矛盾，但每个行为主体本身具有某种自我约束动机，比如，预算约束是“硬”的，自己造成的损失不能让别人去分摊，因此任何时候都不能无所顾忌地去争去夺。（2）民主政体。这些国家都是社会民主党执政，民主传统深厚，机制健全。（3）谈判成本低。小国者寡民，寡民者易沟通。这是大国望尘莫及的。

这一套理论，不可不谓具有启发思考的意义，为理解通货膨胀包括我们公有制的中国经济当前面临的通货膨胀，提供了一个有益的角度。在传统的集中计划经济中，我们没有（原则上没有）通货膨胀，这倒并不在于权威的计划当局控制着物价，而根本在于它控制着收入分配；不在于像传统社会主义理论所说的那样全社会利益一致，不存在利益矛盾，而在于在集中计划的经济社会体制下，除政府之外的利益主体缺乏为自己利益而奋争或迫使当局多发货币的权力，中央的权力盖过一切。经济体制改革了，发生了轮番上涨的通货膨胀，根本不在于放开了物价，而是在于下放了权力。多元的利益主体（现在当然更加多元）被赋予了多元的主权，于是利益矛盾、收入冲突便不可避免地表面化、货币化了。劳动者争取更多的消费收入，企业争取更多的利润分成和更多的投资贷款，各地方争取更多的资源，中央计划者又要求更多的财政收入以保证积累的进行和经济的增长，各行政机关要求更多的拨款或贷款，各部门都要求政策向自己倾斜，掌握着各种批发权、销售权的官员又要在行使公共权力的过程中获得一分私利，

于是便有了各式各样的“上有政策、下有对策”，各式各样的“攀比”，各式各样的“大战”。

既然是公有制，“我（或我们）不能吃亏”的道理便特别理直气壮。各种利益从各个方面向一块既定大小的馅饼上挤，挤出的不是油，而只是空气，即那些不断贬值的货币。可见，通货膨胀在我们这里也仅是一种货币现象，实质却是一种利益矛盾。八方称雄，军阀混战，呼唤着权威。于是中央必须出面控制局面、实行紧缩，把放了的权力收回（或冻结）一些，把一些计划外的东西再度纳入计划，“新权威主义”或“硬政府”主张便应运而生。可为可不为者，不得已而为之也。但控制局面的愿望虽好，有些问题实际上已经控制不住了。比如货币发行量，在紧缩之中的1989年1月，已大大超过上年同期，并已超过了计划中全年货币发行量的1/4。（还是那个道理：货币不是发出的，是“逼”出的。）而在被控制的局面背后，人们却在等待观望。许多被砍掉的项目只是在歇工；许多未上项目的计划仍在暗中编制；奖金被变成债券，等待来日兑现；生活水平下降的抱怨声正逐渐增强；各种款项的申报书仍压在案头。一切都在等着那只按住皮球的手突然松动。不少人预言：“那已为时不远了。”

看来的确要从政治经济学的角度去研究治理通货膨胀的对策，不是调整某项政策，也不是仅盯着货币发行，而是要从根本上改变我们经济中的利益结构和利益协调机制。在微观层面上不存在利润收入与工资收入的抗衡与制约，消费就必然要膨胀；企业的预算约束得不到硬化，投资饥渴就必然不可遏止；而消费和投资需求都无约束，财政赤字和信贷赤字就必然递增。紧急情况下采取一些计划强制措施是必要的，但从长远看，这显然解决不了根本问题。我们的确需要权威。但是什么样的权威？还是过去那种压制经济活力、否定多元利益的“绝对权威”吗？

经济发展到今天，改革的道路走到今天，这不仅不是出路，也已不可能了。或者，树立一种能够（假定能够）在今天控制局势、凌驾于芸芸众生之上解决矛盾，在明天主动创造出一个民主制度和健康的多元经济利益结构的新权威？这当然是一种美好的设计。但是，已有的理论和实践告诉我们，任何权威的权威性及其功能效果，都取决于它赖以存在的利益结构和经济制度本身。一种得以维系较长时期因而也能维持社会稳定的权威，只能要么依靠社会中的一种势力来制约另一些势力，要么建立在各种势力民主谈判的基础之上，建立在各种基本势力的自我约束和相互制约基础之上。脱离任何社会基本势力的权威是不存在的；即使存在，它本身也迟早会变成社会不稳定的根源之一，因为它本身就会成为一种不受约束的社会势力。

权威只能是制度的产物，本身又是构成制度的因素。期望在一种制度基础上的权威创造出另一种制度，我们便只能长期期望、不断期望。民主本身不是由压倒其他社会势力的权威创造出来的，而是在各种势力的抗衡中形成的。我们已有的民主如此而来，我们将有的民主也将如此而来。

讨价还价者言

在乌克兰首都基辅市，我和两位来自美国的国际政治学教授一起，利用学术会议散后剩下的一天工夫上街观光购物。乌克兰这几年改革滞后，没做什么事情，经济一塌糊涂，但自由市场毕竟也有了一些，特别是工艺品市场，凭借其深厚的文化传统，吸引着为数相对少得可怜的外国与外地的游客。市场在一条中世纪就已形成的街道两旁，总共不过三四十个摊位，外加几家画廊。严格说来，真正的“摊”也不多，多数人只是把油画、雕刻品、漆器等挂在路边的墙上、靠在墙角或干脆摆放在地上。一位教授看中了一幅山水油画，画幅不大，水平也很低，卖者却开口要90美元，这位“老美”犹豫了一会儿，最终还是要掏腰包。我看着不公，上去砍价，最后帮他以40美元成交。另一位看中了一个颇大的木雕，卖者开价200美元，这位也是没有二话，又是我帮他砍成110美元。从此这两位老先生不再离我半步，看中了什么都要等着我先去讨价还价，下午再去另一个地方也执意要约我同行。

晚上吃饭聊天，两位“谦谦学者”说了实话：我们一是感觉难以开口讨价还价，二是也不会砍价。美国人在日常生活中真的很少砍价。商人们做大买卖时另当别论，但在日常生活中，要我们去砍价，会觉得很尴尬。倒不是因为会让人觉得我们小气，锱铢必较，而似乎是对卖方的一种不信任，似乎是在说他开价不公，在欺骗我们。今天，看着你与小贩们争价却很自然，这是否是亚洲文化和美国文化的差异?

于是我对他们讲起了“发展经济学”：你们不会砍价有你们的道理，我们砍价自然也有我们的道理。你们的市场化已很发达，竞争者众多，谁开价过高，都会被别的竞争者压下来。市场上商品多了，卖

者多了，消费者的市场信息也较充分，大家对各种物品值多少钱心中也多少有个数。总之市场竞争机制已经找到了各种商品的“均衡价格”，并将其摆在大家面前，成为公开的秘密，谁要高价也难以得逞。从卖者的角度看，生意做大了，卖的东西多了，与其一件一件费力不讨好地讨价还价，还不如明码标价大批量地卖赚得更多，于是讨价还价的事也就自然成为不必、不值以至不敬。可我们的市场（包括乌克兰的那个市场）还处在初级阶段，卖者竞争还不充分，市场也尚处于分割状态，谁也不知道均衡点在什么地方，只好“漫天要价，坐地还钱”，在个别的交易中讨个“公道”。卖者不漫天要价，不符合利润最大化原则（有机会不用其实不符合市场的精神）；买者不“坐地还钱”，也不符合消费者效用最大化的原则，是甘心吃亏上当，所以砍价也就合情合理，没有尴尬可言。大家彼此彼此，习惯成自然，谁都不会因不信任对方而有一种道德负罪感。从本质上说，这不是文化问题，不是道德问题，而是发展阶段问题。你们200多年前不也是从讨价还价起步的吗?

我们中国改革开放头十几年市场发展的过程，其实是对上述一般道理的一个很好的证明。

自由市场最初是由流动商贩起步的，而任何地方的市场如果还是以“打一枪换一个地方”的小贩为主，那地方不仅假冒伪劣、哄抬物价、投机倒把的事情泛滥，而且你买东西时一定要讨价还价，狠砍三刀，否则肯定吃亏上当。接下去，“行商”会发展为“坐摊”，逢五逢十的集市也会发展成更为固定的市场，竞争者多了，流动性小了，物品也丰富了，买方自给自足程度小了，市场购买的次数多了，买卖双方对于对方的行为方式也都有了较深刻的了解等，讨价还价的余地也就小了。但这时讨价还价还是必要的，只是性质已有所变化，主要是因为这时市场的专业化程度还不高，比如有钱的买主与没钱的买主还都在同一市场上购物；卖者要高价，主要是起到价格区别对待的作用，那些有钱（钱的边际效用对他较低，因而多花几个不大在乎）的买主

可能不还价（当然还会有另一些买主因另一些原因而不还价），这样卖者就能多卖几个钱；那些没钱的或虽然已有了钱但仍保持着计较习惯的买主（不能说习惯完全不起作用）讨价还价一番，双方也都不亏什么。

在面对各种各类游客（比如外国游客多）的市场上，这种叫价方式无疑会持续较长时间。北京秀水东街上也会长期存在一种“均衡的高价”，即所有商贩都统一要的一种“宰老外的高价”。再下步，“坐摊”发展成为“商店”，甚至各种档次的专业商店，卖方之间的竞争更加充分（不是说有了“店”竞争一定充分，而是说竞争导致多数卖主改变了经营方式），卖方的流动性进一步降低，不同的买主也分开了档次（质量与价格同时分档，但质量与价格并不一定成比例，质量高一点，价格可能高许多，付高价时实际还买了一个“高档身份”），结果无论是在高档上还是在低档上讨价还价都成为不必要的——市场竞争的发展已经把各种商品的均衡价格明码标了出来。这一规律在任何地方都适用，包括在乌克兰，在一些已经形成的专业商店里，也是明码标价，不得争议。

我在一家专业画廊里买了一幅油画，问价时老板拿出一个本子，让我自己读上面的标价，不得争讨一分一毫。我当时当然还要故做“吃亏状”，抱着砍下一点来的侥幸心理试了几次，虽然没有成功，最后咬牙买下来时，心里觉得还是合算的，觉得那画真的该值那么多。市场发育到了这个阶段，讨价还价的习惯慢慢地就会不再适用了，以至会变成一种“尴尬”，至少会像我当着若干其他买主的面“小里小气”地砍了半天价，毫无结果，最终只好照价付钱时的那种尴尬一样。

这就是我这个亲身经历了中国改革开放初十几年市场发展几个阶段的中国人能对“老外们”讲出的一番道理。仔细想想，这种道理对我们自己也是有政策含义的。

市场是一种均衡的机制，但它只是一种使价格“趋向均衡”的机制，谁也不要指望市场价格从一开始就是均衡的或从今以后总会是均衡的。从交易发生开始到形成完全竞争的市场，是一个相当长的历史发展过程。在这一过程的初期，我们大家感受更多的不是均衡，而是不均衡，是哄抬物价、假冒伪劣、坑蒙拐骗、欺行霸市、官商勾结、人为控制，是谁都不懂市场等等。但这并不意味着市场这个均衡机制不灵，相反，较完全、较发达的市场正是在这种种的不均衡中发展起来的，是一个阶段一个阶段走向成熟的。

想想我们今天的市场比起10年前的市场来，不是已经成熟许多了吗？认识到这点，一方面可以使我们心理上有所准备，不要想着一搞市场经济一切就应该十全十美，或者说人家外国人能搞的我们不能搞，要么是因为我们有中国特色，要么是因为我们有民族劣根性，再或者甚至说我们现实中的许多不尽如人意的现象都是因为搞市场经济把一切搞糟了；另一方面，更重要的是，我们的决策者们应该很好地认识市场的发展规律，不要一看到市场上出了点问题就去压、去堵、去砍，而是要想办法进一步发展市场。比如，这些年我们还在不时地搞物价检查，控制物价。作为一种权宜之计，在市场不完全时用行政手段管制一下，是必要的，但从长远看，要控制物价又不伤害生产者、经营者积极性的最好办法是发展市场，鼓励更多的生产者、经营者进入市场进行交易、参与竞争。卖主多了、交易多了、市场多了、信息更完全了，物价自然会趋于真实、趋于正常，假冒伪劣的东西也就难以泛滥，或者，劣质品就只好降价处理。

当市场出现问题时，你得首先问一下为什么那些人哄抬物价能抬得上去，为什么那么高价还会有人去买，为什么没有人出来杀价竞争，而不能总问这些商贩怎么这么自私、没良心。你总在那里管头管脚，不让竞争扩大，你就总得一天到晚去管头管脚，累得要死，却总也解决不了问题，不如多采取些措施去鼓励竞争、鼓励市场更快地发育。在市场还不完全的时候，政府是要采取一些管制的措施（市场较

发达之后，政府还需要进行一定的管理，但其性质已经有所不同），但也有“好的政策”与“坏的政策”的差别：好的政策是一方面临时管管价格，但管制的措施却不伤害市场的发展，同时在另一方面大力鼓励市场竞争，鼓励更多的人加入市场；坏的政策则是一下子管死，让多数人不再有动力去加入竞争，或根本无法再有什么自由竞争，使市场长期处在不完全的状态当中。

当然，作为一名观察者，我并不期望决策者一下子就能做出很完善的决策。市场发育的过程，也是管理市场的人们的发育过程。不让市场发展，人们也不会真正学会怎么管理市场，因为管理市场的人其实不过也是市场上参加游戏的一方，或者说是游戏中若干方的利益代表，游戏还没玩起来，规则也不可能完善。

“市场发育”杂谈

矛盾冲突与历史进程

到1994年，中国的市场化改革已经在自觉不自觉中走过了共16个年头。16年对我们每一个人来说都不是一段短暂的时间，而16年过去了，我们的经济却似乎还是步履蹒跚，每天在生活中遇到的，还是种种的问题，重重的困难，通货膨胀、假冒伪劣、欠债不还、官员腐败、产权不清、法制不力等等，似乎还远看不到市场经济建成的那一天。我们总说要在“三五年内建成市场经济的基本框架”，但好几个“三五年”过去了，不知前面还要有多少个“三五年”，于是产生了不少的焦躁。

其实，16年在历史上只是短暂的一瞬，在市场经济制度发育的过程中，也只是一个地地道道的初级阶段。人们现在总是在拿西方社会中的市场经济体制与我们现在的体制相比，说人家的体制如何如何完善，我们是如何如何混乱。

但是，人家目前的市场经济体制，至少是经过200多年的时间、经过反反复复的摸索逐步发育起来的，其中又经历了多少矛盾冲突、社会动乱以至战争。而我们中国，在2 000多年的封建经济之后，又加上了30多年的计划经济，然后人们想起来要搞市场经济，到1994年不过16年的时间，经济的发展水平本身还很低。在这种情况下，又能要求中国的市场经济体制达到怎样的水平呢？客观地说，16年来，我们已

经用相当快的速度走过了别人经历了几十年甚至上百年才走过的道路。

由于是后进国家，有先进（先走一步）国家的经验教训可以借鉴，所以我们可能并不需要也用200年的时间来发展市场经济体制。但毕竟，我们也得一步一步地走过处在向市场经济发育过程的各个必经的阶段。在我们所处的这个初级阶段上，你能期望什么？期望没有问题、没有混乱、没有冲突、没有矛盾？中国人已经够聪明的了，我们可以学习别人的经验、吸取别人的教训，根据中国自己的情况进行市场化改革，但我们不可能“聪明”到一夜之间干成全部事情，一夜之间消灭全部问题。那不是人，而是神，是神话。现实的改革与发展，一定是充满矛盾、充满冲突，也一定是不尽如人意的——各个利益集团会从各个角度获得实惠，也会从各个角度提出自己的不满，还会有的集团获益多些，有的集团获益少些，有些人甚至会受到利益的损害。只要没有“神”或者“超人”在天上重新分配人间的利益（这是改革的本质所在），就会存在不合理分配，会存在利益冲突。

我们不能期望没有冲突，问题是在冲突背后的大趋势是走向崩溃还是走向和谐。举一个例子。我曾在西方报纸上不止一次地读到过中国即将发生“内战”或出现“军阀”、“分裂”之类的说法，依据是中国各地区之间经济发展和收入水平的差距近年来在逐步扩大，相互间的利益冲突有所加剧。但是，在中国，有着更基本的事实使冲突向着合理解决的方向转化。

第一个事实是，只要随着市场化改革的深入，经济中的各地区、各部门、各集团正日益更加紧密地在一个统一的国内市场上相互依存，割裂市场的动机对任何人来说只会越来越小而不会越来越大。发达地区会越来越依赖于不发达地区的资源、劳动力和产品市场，而落后地区会越来越依赖于发达地区的资本投入、技术转移与劳动力市场。总之，经济上的相互依存度会越来越高，而不是越来越低。

第二，一个以年均9％~10％的速度增长的经济，尽管有收入分配不公，有通货膨胀，但是绝大多数人的实际收入仍会每年有所提高，人们的生活状况总会有所改善。而在多数人的境况有所好转的情况下，人们总会更多地倾向于通过合作来解决问题，而不是试图分裂来另起炉灶。还有一些其他重要的政治因素与经济因素推动着中国朝着统一大市场的方向发展。退一万步说，一个十几亿人口、人均收入水平在世界上还很低的国家真的发生了混乱，谁能获得好处？正如不少有识之士所指出的那样，那将是一个世界性的灾难，是一个谁都承受不起的悲剧。这不是说我们可以无视现实的矛盾，无视潜在的危机，不抓紧时机进行改革与调整，也不是说问题可以自然地得到解决，而是说历史的进程是有一定规律的，决定历史发展的基本因素是可以分析出来的，矛盾冲突的存在不一定必然导致分裂或崩溃。

“有序”与“无序”

市场不是一夜之间就能建立起来的。而在市场化的漫长而痛苦的过程中，由于旧的规则还没有完全消亡，新的规则还不完善或还没有建立，难免出现一些混乱，显得有些无序，因而很容易引起一些人的惊恐，似乎天下大乱。其实这是非常正常的事情，不出现一些乱子，反倒是不正常的，或者说明改革根本没有取得实际的进展。比如当前令人瞩目的一个现象是骗子增多，假冒伪劣盛行，引致许多人惊呼世风日下，有的甚至责怪搞市场经济搞得人们道德沦丧。其实如果承认人非圣贤，承认总会有些人要利用各种可能的机会和制度上的漏洞用各种可能的办法为自己谋取利益，我们就应该承认在体制改革的最初过程中，假冒伪劣多了一些是十分自然、十分正常以至十分可喜的现象。

原因正是在于：改革是一个破旧立新的过程，旧的一套体制、规章以至与之相适应的道德规范、行为准则正在解体、失去效力，而新的市场经济的规则与规范还没有完全形成，还不完善，人们还不知道怎样在新的体制下保护自己的利益、谨防坑蒙拐骗，经济生活当中就难免出现一些制度真空，可供“小人”们钻的空子也就会多起来。假冒伪劣的事情多了，说明我们的改革正在深入进行。“信用”之类的东西不是因为其美好才被人们所信奉，而只是因为它有用、有利，才被人们遵守。

事物发展的这一逻辑，一方面表明在新型的商业道德确立之前，总难免有一个假冒伪劣泛滥的过程；另一方面也说明，有利于大家诚实合作的市场经济体制，往往正是在大家你骗我、我骗你的过程中逐步形成的。有骗人的，就有人要防骗，防骗的过程其实正是制度的形成过程。比如“合同”或“契约”（社会制度则可视为社会上大家共同接受的一套契约），就是为了防骗而产生的。虽然有国外一些现成的规则可供参考借鉴，但有中国特色的骗子总得我们自己对付，所以新体制有赖于我们自己在与各色骗子的周旋中逐步形成、掌握和应用。我们谁都不是先知先觉，不受骗不知防骗之重要，不受骗难学会防骗，所以在一开始不可能把一切规则都搞得很完善、很精细，总要有一个过程。骗子一多，大家都引起重视，新规则才能普遍地形成。“打假办”的建立，“质量万里行”的举办，“消费者协会”的发展，《消费者权益保护法》的通过等等，都是市场经济制度逐步建立完善的一种标志。

有序都是从无序中发展起来的。市场化改革要破除多少年形成的一套旧体制，若一开始什么事都很有序，那才是真正的无序，因为那样一来就不可能发展起市场经济的新秩序。同时，任何秩序要想有效率并能持久地存在，都是因为它符合当事人的某种利益需要，或是增进自己利益的需要，或是防止别人侵占自己利益的需要。真正有效的秩序，都是在无序之中通过当事人自己的相互交易、契约和反复试错

逐步形成的，而不是由专家或某种权威从上面教授而成的。即使我们事先设计或引进的规则或秩序是正确的，也只有通过人们在实践中的反复尝试以至吃过亏、上过当、受过骗之后，才能为人们所接受，成为人们愿意遵守、维护的新秩序，新秩序也才能在实践中立得住，才有其生命力。

比如，没有一种证券市场的规则不是要求买方仔细审查卖方的可信度，但在证券市场形成初期，因种种原因就是会有许多人见到证券就买，都可以不顾谁在卖；吃了几次亏，出了几次风波，人们才有了风险意识，才会不仅遵守规则，而且要求政府建立规则、加强法制，法制建设也才成为经济中一种制度需求。市场化改革还要经过很长时期的过渡才能完成，在这个过程中难免有许多无序的现象出现。我们只有看到其中积极的趋势，才能更积极主动地推进市场化改革，推动由无序走向有序的进程，而不是一看到出了点问题就取消市场，把市场发育的进程停下来，把我们的经济拉回旧的“有序”中去。

依赖专家还是依赖民众

市场经济机制可定义为在人与人自愿交易基础上协调人们相互关系的一种社会规则。它作为一种经济运行机制的基本特点，就是它的运行首先依赖一般的个人，依赖民众，依赖他们自主自愿的行为，而不是像计划经济那样依赖少数专家，依赖精英，依赖他们对民众或个人的指导。传统的计划经济体制和以往的某些社会主义理论给我们留下了根深蒂固的精神遗产，那就是不相信民众之间自利的行为和互利的交换能够使经济有秩序地运行，只相信专家或精英们的理性与智慧。

这种可以称作“精英治国论”或“专家治国论”的思想总是认为，一个由受过良好教育的专家组成的政府或计划当局，第一能够知道民众

的物质与文化需求偏好是什么，因而知道所谓的“社会福利”或“全民利益”是什么；第二能够根据这种“被知”的需求偏好有计划地组织社会生产使其得到最大限度的满足。而个人并不知道自己的利益究竟是什么，特别是不知道什么是自己的根本利益或长远利益，个人在市场上追求自己的眼前利益，一定是无政府主义，一定不能实现社会福利的最大化。总之，这种思想的核心就在于：民众个人是不可依赖的，由个人自负自责、自行其是会出乱子的，因而是要不得的；“有政府”一定比“无政府”要好，在集中计划体制下事情没搞好、出了问题，不是因为体制上的弊病，不是因为解决经济问题的基本思路出了问题，而是因为计划不科学、管理者素质太差、政策失误等等，总之是因为你“笨”，只要换一个聪明人或懂行的人来搞就可以解决问题，但无论如何还是要集中地搞、有计划地搞，因为只有专家是理性的。

但是，它虽然可能是无政府的，但并不是无秩序的，只不过与集中计划体制有着不同的秩序。作为一种资源配置的机制，它的运作依靠的是个人与个人、企业与企业之间互利而自愿的交换与契约，而不是依靠国家与企业、与个人之间的行政隶属和计划分配。而且，现代市场也绝不是真的“无政府”。个人之间的交易活动本身要求有一个凌驾于交易双方的社会“第三者”即政府的存在，而政府则通过保护产权、调节经济变量，在市场上同样发挥着稳定经济和促进平等的重要作用，只不过不再是我们传统体制下的那种执行资本所有者职能，在各种经济事务中都是当事人、都充当决策者的作用。另外，市场经济条件下也不是没有约束，但首先是人们自己出于避免损失而进行的自律和人与人之间为防止相互侵害而形成的契约。政府或国家的管理，只是人们相互间管束的一种形式（政府的首要职能应该是保护产权以及在此基础上的各种契约关系）。从这个意义上说，市场经济对人们经济行为的约束比传统集中计划体制下的约束更多而不是更少，更有效而不是更无效。因为在传统体制下只有来自“上面的”约束，一旦大家“齐心合力对中央”，无论怎样完善的法律、规章、政策，都将在事实上失去效力（即所谓的“法不责众”）。只有当人们之间相互钳制，

国家才能从当事人的身份中摆脱出来，真正作为第三者、仲裁人，在当事人之上行使法律的权威，主持社会的公道，也才能因不必事事都管而把自己该管的事情管好。

市场依赖一般的个人，依赖民众，其实说到底是依赖制度，依赖调节个人与个人之间相互关系的规则或契约。而传统的计划体制，其实质是不相信制度，而相信专家，不依赖法制而依赖人治。正因如此，传统计划体制运行状态的好坏，很大程度上也的确取决于人的因素，取决于是否存在“明主”，取决于计划者的水平，取决于厂长经理们的管理素质、文化程度、责任心以至道德水平等，同时还取决于一般被管理者的素质以及他们是否与你进行同志式的合作。而市场运作的要求却远没有那么高，原则上说，它只要求人们会算账，知道趋利避害，谁都可以不是专家，一般人足矣。应该说，一种依赖一般民众的制度，要比一种依赖少数个人的制度更稳定，更容易持久。历史已经证明，虽然科学总比不科学好，良知总比愚蠢好，懂行总比不懂行好，政府官员所受的教育水平越高越好，但“专家治国论”以及体现这种思想的集中计划体制，作为一种经邦济世之道，是不成功的，在可以预见的将来，也是不会成功的。包办婚姻可能偶尔确比自由恋爱更符合当事人的利益，但从长远看，在绝大多数情况下，一定为人们带来更少的幸福、更多的麻烦。

是“自上而下”还是“自下而上”

传统的计划的思想方法，在我们的社会中可以说已经形成了一种思维定式，在任何地方都会表现出来。我们要建立市场经济的体制，首先要破除思想中的计划方法。在改革中出现的一个引人注目的现象是，在如何进行市场化改革的问题上，计划的思想方式也在明里暗里、自觉不自觉地起着作用，导致一些人总是试图用计划的办法搞市

场。我们面临的特殊的体制改革，是从一个高度集权的计划体制向市场经济过渡，因此不可避免地要采取某种自上而下、有领导有步骤地贯彻执行的方法，在一些触及许多人的既得利益的情况下，还要统一而强制地执行，在改革的最初阶段，就更是这样。

对于国有经济的改革，许多问题上还必须这样，因为它本来是高度统一的，各方面的制度本身是相互配套的，许多东西不统一地打破、配套地打破，就不可能打破。但这种自上而下方法的局限性需要及早认识。有效率的制度必然能使人们在特定环境、特定条件下以最小成本捕捉获益机会，而市场机制的特点正在于能使人们自愿而自动地分头行动（而不是“一刀切”地统一行动），充分利用各自所面临的特殊条件。市场化的改革过程也是这样，只有处在各种特殊条件下的当事人自己，才最知道什么样的体制、什么样的管理方法最适合他们的特殊条件，最知道当前怎么改、改什么，迈多大的步子最适合当前的特殊情况；也只有当事人自己，才能创造出最适合自己特殊情况的具体形式。从各个部门的配套衔接问题上看也是这样，它们最终只能在别的部门发生变化的情况下逐步地相互适应，而不可能齐头并进、一齐到位。最后可能实现的最优，事实上只能通过一个一个的次优逐步逼近，无论我们在理论上论证出的最优状态本身是什么。任何专家都不可能在事前，即在改革之前，清楚地知道什么样的改革方案适合各种具体情况，各方面的改革应如何相互配合，相互适应，就像在生产问题或资源配置问题上不可能知道每个人的需求、偏好一样。

因此，虽然我们需要有改革的战略设计和总体方案，但这些战略、方案都不可要求过细，而只应起到明确改革大方向的作用；也不可过分强调总体协调，似乎没有一个精心设计的总体改革方案并按部就班地实施，就不能进行改革甚至认为那不是改革，认为只有由专家设计好、配套好的东西才可行，当事人自己创造的东西反倒不行。（其实仔细想一想，在我们已经取得的改革成果中，绝大多数都是由当事人自己创造出来的，而不是由专家设计出来的。）市场化改革是

一件关系到千百万民众切身利益的事，许多事情只能由民众自己来完成。等着专家设计好了然后一声号令“齐步走”，什么市场化改革也完不成，只会耽误宝贵的时间、错过有利的时机。只有那些由民众自己创造然后由理论家加以总结、上升为理论的东西才是真正有生命力的，而不是先有理论后有实践的本末倒置。在这个问题上，经常听到的所谓“理论准备不足”，有时不仅不是什么坏事，反而是正常的，反倒说明真正的改革正在实践中向前推进。因此，我们应该尽快将改革从以“自上而下”为主的阶段推进到以“自下而上”为主的阶段，给“下面”真正的自主权，即自己选择适合自己的体制，也选择适合自己的体制创新方式的自主权，用市场办法搞市场。

酒馆、盒饭、理发摊……

有朋自远方来，很想见面聊一聊。白天不行，晚上家中地方小，长谈不方便，竟然想不出什么去处可以坐下来聊天。要是吃饭时间还好安排，而我们又过了吃饭的钟点，于是只好约在一家大饭店的咖啡座里见面。先用了40多分钟的时间赶到那里（后来再花同样的时间赶回来），叫了一壶茶、一两样小吃（你不吃喝人家不让你落座），边喝边聊，两个多小时，结账时花了近100元钱，那可是1995年，相当于我月工资的1/6。

我们两人都是学经济的，拿着那账单相视一笑，颇有些感叹。我们两人曾在香港有过类似的经历。那时我去找他，也是晚上，也没约在家中，而是跑到他家街角上的一家酒馆里，里面很安静。我们选了个谈话方便的“雅座”，一人一扎啤酒，也是一两样小吃，也聊了两个多小时，结账时花了150多港元，相当于他月工资的1/300。

问题出在什么地方？是他的收入高，我的收入低？不是，收入低有收入低的活法。世界上并不是所有收入低的地方都得花上1/6的工资跑老远去聊两个小时的天。这可以说是一个相当复杂的社会经济过程的反映：我们作为一个发展中国家，正处在一个跳跃式的二元化发展阶段上。

中国人过去聊天不是没有去处，一是小酒馆，8分钱打一两酒，2分钱买一碟小菜（共1角钱，相当于当时一般低收入者月工资的1/300），两个蹬三轮的老头儿可以坐在那里聊上两个小时。那景象我小时候还见过，更有省钱的老头儿可以自己怀里揣着已经当过几次下酒菜的咸鸡蛋到酒馆里泡一阵儿。另一个也很不错的去处是茶馆，1角

钱可以泡一壶龙井茶，坐在那里读书、看报、侃大山，还会不断有人给你壶里续水。这些本来都是我们中国人的习惯，当然并不是有钱人的习惯，而是普通劳动大众生活的一部分。搞了“文化大革命”，自然许多东西被破坏掉了。但是后来改革开放、发展经济，这些东西为什么也没能再恢复并发展起来？这应该说是一个“谜”，值得我们经济学家和社会学家去探讨。

原因可能有多种，但从经济的角度来看，我想一个重要的原因在于：像我们这样一个经济落后的人口大国，一旦对外开放、发展经济，整个发展过程就不再是一个自然演进的过程，而会发生跳跃式的变化。

我们可以设想一种类似发达国家当年自发演进的过程。小酒馆、小茶馆等会一直保持、延续下来。室内环境、酒的质量、外部装修等，会与人们收入水平的提高相应地发生变化，逐步地提高档次，人们下酒馆、茶座消费支出与工资收入的比例，也相应地保持在一种稳定的水平上（1/300也许是一个“自然定律”?）。

而在我们的跳跃式、二元化发展进程中，上述情况几乎是不再可能的了。首先起作用的一个因素是发达国家已经出现的高档消费方式会对落后国家的消费者产生极大的影响，这一方面导致许多人会想方设法尽快致富，追上人家的生活水平，从而不再满足做小酒馆、小茶馆一类薄利多销的生意。其次，各种现代消费方式的引入，必然要占用更多的资源、更多的土地、更多的空间，导致城市用地特别是商业用地普遍昂贵，使那种与多数人低收入水平相适应的小酒馆、小茶馆也无法有利可图地生存下去。结果有酒馆也只能是昂贵的酒吧，有茶馆也只能是那种为旅游服务的“老舍茶馆”之类的高消费场所，一般工薪阶层无法将其视为自己生活的一个组成部分（偶然一去，不是旅游性质，就是“开洋荤”）。于是，一方面是在新的条件下形成了为高收

入阶层或旅游者服务的上档次的、现代的、洋味的酒吧、茶楼、大宾馆；另一方面，普通老百姓不再有经济实惠的消遣之处可去。

这种二元化现象，目前其实到处可见。原来的理发馆不再能维持，逐步都变成了港台式的发廊，而为普通老百姓服务的则只有路边的理发摊（没有用地成本，也无须室内外装修，不必用高档洗发水）。原来的饭馆都里外豪华装修，原来的家常菜上档次成了港式粤菜，另一方面则发展起了推车销售的盒饭。商店成了商城和名牌精品店，老百姓所需的低档物品，比如针头线脑都上了地摊、集市。高消费支付得起高成本，低消费只能由低成本来支撑。这也是没有办法的办法，也符合事物发展的规律，不是谁对谁错的问题。但无论如何，这些现象暴露出后进的发展中国家（前提是已经存在了发达国家）面临的特殊困难：在我们发展初期，可能面临的收入不平等、消费不平等的矛盾会更加严重，我们发展过程的两极化倾向会更强。这种现象也不是什么中国特色，一切发展中国家都会经历这样一个阶段。我们中国人也逃不脱一般经济规律的制约。这也是经济学基本逻辑普遍适用的又一个具体例证，只不过这一规律具体在哪一个领域里、哪一种消费活动或生产活动中表现出来，在不同的国家或地区中是不一样的罢了。在中国内地，它的具体表现是我们没有小酒馆可坐下聊天，老百姓理发要到马路边的小摊去……

下一步会怎样？经济学的逻辑不会告诉我们事物发展的具体形式，但还是能告诉我们一个大致的趋势。高级的东西是不会消亡的，消亡的只能是贫穷。二元化的状态不会向低级的一元化发展（除了极特殊的“越穷越光荣”的时代），而只会向高级的一元化转化。当然，在这个过程中，会逐步出现一些新的过渡形态，随着人们收入水平的提高而逐步使高级的东西大众化。一个例子是在大城市已到处可见的仓储式（地下室）平价超市。这种商店里卖的东西已属高档货的范畴，但尽可能地在占地费用、装修费用和人工费用等商业成本上节省，使一般的工薪阶层在这里买得起东西。在这种商店中买东西的人

正随着收入水平的提高而变得越来越多，标志着我们的经济正向更高的发展水平过渡。但我还是不知道在近期内如何使老百姓能有一些小酒馆、小茶馆之类的便宜去处，如何使理发摊搬进屋里来使老百姓刮风下雨时也能理发。这恐怕也是我们处在转型时期的一种特殊的困难。但我相信到了一定时候，某种过渡形式会自然而然地由人们创造出来，用不着思想家们去人为地设计。

第三章
市场机制与政府职能

本章的几篇文章探讨的是，在市场经济体制下，政府要履行哪些职能，按哪些规律办事。在市场机制下，政府到底要发挥什么样的职能是非常重要的问题。传统计划经济体制下，只要政府计划做什么，基本上就能调动资源来完成。但是在市场机制下，要有有多少钱办多少事的预算硬约束，不应随意超支或透支。本质上讲，市场体制下的政府说到底不过就是一个执行"组织提供公共物品"这样一个基本职能的公共机构。如居民楼里的公用电话以及人工降雨等都是公共物品，然而公共物品的提供非常困难。公共物品的提供之所以困难，是因为存在"搭便车"的行为。为尽可能减少或避免"搭便车"的行为，政府应制定出一套制度化的公众议事与公众监督程序。

未完成的雕像……

意大利威尼斯，世界著名的圣马可广场，周围的建筑风格各异。12~13世纪的建筑融合浓厚的阿拉伯色彩，然后是哥特式建筑，还有文艺复兴时期的建筑。看得出，这个广场就像这个城市一样，是在上千年的时间里逐步建立起来的。威尼斯的鼎盛时期是14世纪到15世纪，那时它是地中海上最主要的商业重镇、东西方交汇的入口，是当时最强大的城邦国家，也是现代资本主义的发源地之一，直到后来土耳其帝国的兴起、北方低地国家的强大以及拿破仑的入侵为止。圣马可广场以及它周围整个威尼斯的各种雄伟壮观、绚丽多彩的建筑，记录着这一“水上之城”当年的风光，而不同风格的建筑，也体现着它发展的历程。

广场上的主要建筑之一是当年的市政厅大厦。这是一个大约五层楼的灰白色庞然大物，外表有许多石雕装饰。但我很快注意到，奇怪的是，在最顶层的拱形楼檐上，只有靠左边的最初几个窗户的上端有女神坐像做装饰，而其他还有二十几个窗户上端，只有空空的一个拱形窗架，不再有女神的雕像。这使得整个建筑看上去很不协调。于是我问导游老头儿（他的确是个“老头儿”，看上去像个退休的教授，学识渊博，风趣幽默），那是怎么回事。他抬头看了看，平静地回答说：“还能是怎么回事，政府没钱了呗！这楼是14世纪末开始建的，政府财政那时已经捉襟见肘，又要打仗，所以广场盖得拖拖拉拉，有一点钱盖一点，盖了几十年，到最后要赶快完成，钱又不够，只好省下了这些做装饰用的女神雕像。”他又指了指广场另一头的一座建筑，说：“那是拿破仑在位时建的，第一层的大舞厅是拿破仑计划招待贵宾用的，还没建好滑铁卢战役就打完了，所以不仅拿破仑从来没用过

它，它的内部甚至都没有进行任何像样的装饰，也是因为政府不再有钱的缘故。”

原来事情就是如此简单：政府没钱了，只有压缩基本建设开支。作为经济学者，这可以说是个一加一等于二的原理。但作为一个中国人，作为一个在中国的体制环境中生活惯了的中国经济学者，我听到了这个关于政府没钱了盖不完房子、盖了房子也不能进行装饰的故事，还是感觉到有点新鲜。过去，在我们传统的计划经济体制下，政府虽然要受资源的约束，也不能想做什么就做什么，但只要政府计划要做的事情，总能调动各种资源把它完成。像几个雕塑装饰这样的事，大不了就是从哪个省调几块大理石来，再调来几个工匠，不管多长时间，干完就是了。即使在改革开放十几年之后，我们的政府仍然拥有很大的资源配置的权力。

“有多少钱办多少事”，这就是经济学上所谓的“预算硬约束”，或者换句话说，就叫作“不超支”、“不透支”。经济学上那个颇为“玄乎”的概念，其实就是这么简单。与之相对应的概念，就是所谓的“预算软约束”，也就是超出自己收入预算、财政能力而花钱，“超支”、“透支”。

前面所说的威尼斯市政府没钱了就不盖房子、不修雕像，是政府预算硬约束的一个比较极端的例子。之所以这么说，是因为它不仅没了钱就不再盖房子，而且也没有进一步从民众中收捐收税，集资筹款，用扩大预算收入的办法来扩大支出。在这种情况下，我们就可以说，这时政府的预算约束是绝对硬的，或者说，它遇到了资源约束。这或是因为再征税老百姓就无法生活，或是因为当时的社会矛盾决定了政府已无法再从老百姓那里征税（尽管老百姓手中有钱），或是因为有比盖房子更重要的支出项目（比如战争），可征的税必须全部用于那些项目。这就是说，所谓“资源约束”其实不仅是一个物质的或自然的概念，也是一个社会的概念，一个利益冲突的概念。

另一种情况是，政府没钱了就进一步去征税、集资。这种情况下，政府的预算约束已经是“可以扩大的”，并可能引起社会冲突（纳税人的反感或反抗）。但这种情况下至少有一点还是好的，就是不会引发通货膨胀。原因在于：增加税收，意味着把别人的钱拿过来我花，而别人这时就只好少花钱或没钱再花，是社会中真实收入的转移。社会的总支出或总需求还是不变的，所以不会引起物价的普遍上涨，即通货膨胀。从这个意义上说，在这种情况下政府的预算约束仍是硬的，它要想多花钱，只能多收钱（或拉人来为其完成雕像），而不能透支。

再一种情况则是一种现代情况了，也就是在货币（纸币）经济或信用经济的条件下发生的真正预算软约束：政府没钱了，就多印钞票或向中央银行透支（中央银行则增加货币供给）。在这种情况下，经济中没有因税收增加而发生收入的转移（从个人到政府之间的转移），而只是长出了一块“名义收入”，而这就导致了社会上总的购买手段以至“总需求”（总需求的定义就是社会上购买能力的总和）的扩大。需求的增大会在一定范围内拉动供给的增加，即生产的增长，但在一定时期内，社会生产能力的扩大是有限的，到一定程度，物品的供给就会停止增长。这时，扩大了的总需求遇到了无法再扩大的总供给，结果怎样呢？在产品价格无法变动（被固定死）的情况下便是短缺，即有钱买不到东西（这是我们在计划经济固定价格的年代经常发生、常年发生、摆脱不掉的情况）。在价格可变动的体制下，一定发生的便是通货膨胀，也就是更多的钱不过是花在购买同样多的东西上。这种情况，我们可以称为真正的“预算软约束”，因为约束的这种软化，不仅导致收入分配的变化，而且导致宏观经济的变化，导致短缺或通货膨胀。

即使政府如果只靠多发货币而增加支出，当然还是发生了收入分配方面的变化，因为这最终导致通货膨胀，导致人们手中货币收入的实际贬值。这在理论上称为政府征收了通货膨胀税。当然，这时政府

的实际收入也并没有开始多发票子时想象的那么多，因为物价水平都涨了，同等的货币都贬值了。

时至今日，我们的经济体制已经发生了很大的变化，政府更加自觉地约束自己的收入与支出行为。比如，《预算法》规定国家财政从此以后不得向银行借款透支（没钱了出现赤字，只能发债券，即向公众借钱）。从这个意义上说，政府今天的预算约束已经比过去硬多了。但是，我们今天为什么还有通货膨胀？前面的分析着重说的是政府行为，其实最一般的道理在于：通货膨胀之类的事情发生，一定因为经济当中某些人多花了钱，或者多花了钱而没有生产出更多的东西来，导致名义收入的扩大快于实际收入（生产、供给）的扩大。想想我们的企业大量亏损，银行坏账大量增加，再加上大量生产出来但卖不出去的库存，再加上在经济过热时期各地银行盲目拆借导致货币供给的扩大，通货膨胀显然还是有些人在我们的经济中搞预算软约束。

记得1987年我在哈佛大学曾经就预算软约束问题请教过当时在那里讲学的匈牙利经济学家科尔奈教授。科尔奈是最先广泛运用“预算软约束”概念的人。我问他：国有企业的行为特征是预算软约束，但如果这种软约束的背后是政府对企业的保护，而且结果是宏观经济变量的变化即短缺或通货膨胀，那么能否说政府也是预算软约束的？他回答道：在这种情况下，政府本身当然也是软约束的。但毕竟政府对宏观经济状况负责，要关心通货膨胀问题，而企业则不在乎这一后果。我想他的话是对的。从我国的情况看也是如此，政府本身的约束反倒容易硬起来，因为它要对通货膨胀负责，而企业的约束则要更难一些。现在已经到了这样的时刻：政府应该从自身利益出发，也就是从社会稳定、实现低通货膨胀这样的目的出发，来考虑深化国有企业改革即改变企业行为方式的问题了。

居民楼里的“公共物品”

1994年年初迁入新居，发现无法通邮，被告知原因是楼上尚未成立居委会，没有建立收发室，邮递员无法挨家送信送报（送进每家的信报箱）。于是企盼居委会的成立。但是几个月过去，发现并无成立居委会的动静，关键是似乎没人张罗此事。向单位的房管部门反映，说是住在楼里的不是一个单位的人，难以协调；向房管站反映，则说这事应由用房单位协调处理。于是醒悟，我们原来是处在一种“无政府状态”之中，没有一个公共机构在负责我们楼里的“通邮”这样的公共事务。

再想一想，居委会本来不就是由居民自己组织成立的吗？为什么我们不能自己组织呢？于是开始设想如何成立居委会。可是一旦仔细想来，便立即望而却步，因为这意味着大量的劳动：从起草、张贴一张告示开始，到请各住户派代表来参加居民大会，讨论是否要成立居委会、是否要设立专职或兼职的收发员或收发室，到选举居委会，再到讨论大家如何按月交钱以支付收发员的报酬等。我有那么多的时间精力去张罗这么一项公益事业？如果别人出面组织，我最多参加会议、积极附和一下、投个票、出点钱，办不成损失不大，最多就是看不上当天的报纸、当天的信，办成了就可以享受通邮的好处。于是不再去多想，抱着别人出面的希望继续等待。在这个楼上可能还有别的一些像我这样半热心半不热心、半有觉悟半无觉悟的人也曾像我这样做过一番设想，但也只是想想而已，没人采取实际的行动加以沟通，于是我们就继续处在既“无政府”也无通邮的状态。这时我深感政府之重要，意识到“无政府”之缺憾。

天下的事有大有小。一个居民楼里遇到的问题，与一个国家或一个社会遇到的问题，在性质上并无大的差别。我所遇到的通邮问题，其实就是经济学中的“公共物品”问题。

在经济学中，所谓“公共物品”（public goods），首先是指那些具有“消费不排他性”特征的东西。这里的所谓“物品”，可以就理解为一种东西、一个事物，它能给人们带来某种“好处”（所以是“goods”）或“坏处”（那样的东西则被称为“bads”；若是公共的“坏东西”，比如“污染”，就可称为“public bads”）。这样的东西是与“私人物品”相对而言的，后者的基本特征就在于其“消费的排他性”，比如一碗饭我吃了你就不能再吃，一件衣服穿在我的身上就不能穿在你的身上。而典型的公共物品的特征是，我对它的消费不排斥你同时也享用它。比如路灯（不是灯本身，而是安到马路上去的灯）、国防（不是武器本身，而是由它们适当组织之后所捍卫的国家安全）、公安、宏观稳定等。路灯可以为我照明，你若同时走在同一条街上，它也为你照明，不因我对它的享用而排斥你对它的享用。制度、法律等也是公共物品，因为它们也具有不排他性，甚至是不能有排他性——它原则上必须被一国全体公民共同遵守，必须应用于每一个人，否则就不成其为制度，不成其为法律，不成其为制约大家行为的社会规范。

公共物品还指那些以公共的方式加以提供，较为经济、更有效率的物品，比如消防队。任何个人或企业都可以组建一支消防队（私人物品）来预防家中或企业失火，但家家都设立一支消防队，显然是不经济的，谁家也不是天天用得着消防队，一个城市有一定数量的消防队就足够应付这种偶然的灾难了，因此最好的办法是大家凑点钱成立少量的公共消防队。公园、公共图书馆等也都具有这样的特征。（这类物品以公共的方式加以提供，在一定程度上也是为了某种公平的原则，使得那些没有条件以私有的方式消费某些物品的人也能获得一定的好处。）

某居民楼通邮一事，之所以是一件公共物品，首先是因为它具有“消费的不排他性”——邮递员一来，不是只为我一个人送信，而是可以为楼里的任何一个人送信。其次也是因为这件事以公共的方式来加以组织，较为经济——一个人跑一次只送一个邮件，远不如一个人同时送许多家的邮件更经济一些。不过，我不知道每家有一个信箱、由邮递员把邮件塞进信箱这样的做法更为经济（这时用不着每个楼有一个兼职或专职的收发员及收发室，但要多一些邮递员，每个邮递员工作量大些、工作时间长些），还是每个楼设一个收发员或收发室更经济些（这样可以少一些邮递员）。这事显然还值得研究，不过我们在此暂时存而不论。既然现在有了这么一个设收发员的规定（成文的还是不成文的也不得而知），那么事实上“居民楼通邮”这件事就无论如何成了一项公共事务，是在被当作一种公共物品来加以提供了——需要有某种形式的公共管理，才能够实现通邮。居民楼里的公共物品还包括楼道灯、垃圾处理、楼道卫生等。许多居民楼楼道里长年黑漆漆的全无照明，也是“无政府”的一种反映。

所谓“公共的方式”，其实也就是“政府的方式”，政府说到底不过就是一个执行“组织提供公共物品”这样一个基本职能的公共机构。无论事大事小，基本的原则都是一样的。我们组织一个居民委员会，其实就是在组织一个“政府”——居民代表大会，就相当于所谓的“议会”；大家在会上决定“设”还是“不设”收发员，这种决定，也就相当于一项“法案”。要设收发员，是有成本的，要支付工资，于是就必须有钱。既然通邮这件事是大家共同受益的，因此钱也就要由大家来出。相应地就还要通过一项“法案”，即“税收与预算法案”，规定各家每月出多少钱。这就相当于有了公共收支或政府收支。所谓税收与政府收支的基本功能，说白了就是用公众的钱来为公众提供所需的公共物品。要有收支，就要有人来组织，比如要有人去挨家收钱（税务局），定期向收发员支付工资，检查其工作，最后还要定期向居民大会报告收支情况（决算报告），要有人监督账目（审计局）等等。无论这些日常工作是兼职做的还是专职做的，是由一个热心人张罗还是

成立一个正式的组织正式地做，反正是有人来负责，这就相当于有了一个“行政机构”（国务院），其职能就是贯彻实施“议会”的法案。无论现实中的政府最初是如何形成的，也无论现实中的政府在其职能与性质上是否发生异化，政府的起源不过如此，政府的性质不过如此。市场经济所以还要有政府，说到底就是因为虽然市场在提供私人物品的问题上是最有效率的，但公共物品还是得由政府来组织提供（不一定是由政府来直接生产那些物品本身，但是由它来组织供给）。我们现在遇到的问题是，政府成天管着本来应由市场负责的私人物品供给，却偏偏不在它的“本职工作”即提供公共物品、公共服务这个问题上多做些事情。

公共物品的提供之所以困难，我们想自己成立“政府”来解决通邮这个公共物品的问题之所以难以实现，一个重要的难点就在于人们的“搭便车”行为，也就是自己不想为公共物品的供给支付成本费用，而只想享受公共物品所能带来的好处。“搭便车”的行为可能发生在两个环节上。一是在制度建立的过程中。任何一样东西作为公共物品加以提供，都相当于建立起了一个新的制度，而制度的建立是有成本的，比如最初与人们沟通的成本（广义上它也属于一种交易成本，也就是与人打交道的成本）。为了建立居委会与最终实现通邮，我（或其他人）得挨家挨户召集、劝说人们开会，得花许多时间与精力；开会本身得花费几十人一两个小时的时间；为了达成协议，会上会下还不可避免地要做一些说服工作。如果这种体制创新的组织工作最终能给组织者带来某种额外的好处（比如超过通邮本身的好处，像升官发财之类），还能使一些人有点积极性，但在一些情况下这可能是纯粹的做贡献，这时许多人就会等着别人去组织，自己坐享新体制的好处，也就是搭别人的“便车”。这就是为什么在新体制创立的过程中，信仰、利他主义、献身精神等会起到非常重要的作用的原因。在通过战争实现制度创新的过程中，甚至需要人们不怕流血牺牲，这时就更需要人们有一点精神了。

另一种“搭便车”则是用各种方式逃税。公共物品是大家享用的，本应大家纳税交钱（或者没钱的出力），支付这些物品的成本费用。但是人们出于个人利益最大化的动机，会尽可能地只享用而不交钱或少交钱，也是一种搭别人“便车”的行为，偷税漏税当然属于这种情况。另一种情况则是掩盖自己对公共物品的实际需求，以达到少交税的目的。比如在通邮的问题上，有些人就会说我家的信少，应该少交，或者我家没信，应该不交，而事实上一旦通邮他家的信可能会立即多起来，并不比任何人少。这种“搭便车”的行为会使公共物品的供给因“财政收入”不足而不足，甚至会完全没有供给（达不成一项可行的收支协议）。

关于我们楼里通邮的问题，后来我想，既然以公共的方式难以解决问题，不如另想办法用私人的方式解决，到邮局去租一个信箱。对我个人来说，这当然要花多得多的钱，但比起要我费时费力地去搞制度创新、去组织一个“政府”，还是合算的。任何事情当然都可以有一个“私的”解决办法，比如没有路灯，可以人人打手电；没有公共治安，可以组织私人保安队；法院若不管欠账还钱，可以成立私人讨债公司等，但资源配置的效率显然不同，社会公正也无从谈起。

当我到邮局去问如何租用信箱的时候，邮递员告诉我房管站似乎正在想办法解决这个问题，让我再等两天。一个星期之后，问题真的解决了！办法是在另一幢楼的一层，找到了一个兼职的收发员，负责我们这两个楼的邮件分发，兼职收发员的报酬由房管站从居民交纳的管理费中出。（闹了半天，我们的管理费中已包含了用于此项目的“税收”，而房管站这个政府机构本来就应该负责组织提供通邮这个公共物品。）我们终于从“无政府状态”中走了出来（也并没有成立什么居委会）。由此我也有了一个“重大的发现”：在已经存在政府的情况下，最好还是通过转变政府职能、改善政府服务来解决一些长期得不到解决的问题，提高资源的配置效率，这可以省去许多重建政府的麻烦。

如何搞“人工增雨”？

“公共物品与政府职能”是个值得探讨的话题。

中央电视台《焦点访谈》曾经播出了一个节目，讲人工增雨的事，说是一个旱区搞人工增雨，老百姓都很拥护，花钱少，效果好。当地政府也支持，甚至动用了行政手段，发了个红头文件要求大家出钱实现人工降雨。结果好心没得好报，当地政府被怀疑是搞“乱摊派”，被人告到了上边，弄得被反复审查，“好事多磨”，以致耽误了一些人工降雨的大好时机。节目的题目很表明记者与编辑的责任心与倾向性，叫作《好事不该多磨》。

仔细分析起来，这件事涉及许多重要的问题，可以从其中引出一些颇为深刻的经济学道理，揭示出我们经济体制中的一个亟待克服的弊病，因此似乎还有必要做更多的经济分析。

第一个值得分析的问题是：人工降雨这件事政府该不该管？

而且，该不该动用一点行政手段（强制性手段）来管？

有些人似乎认为现在搞市场经济了，这种事政府就可以不管或不该管，由保险公司之类的企业通过市场的方式搞就可以了。其实，人工降雨是一件再典型不过的政府该管的事情，而不是市场能管好的事情，主要就是因为人工降雨这件事本身是一种典型的“公共物品”。

在经济学中，所谓“公共物品”，首先指的就是消费（使用受益）不具有排他性的东西。比如掉在我田里的雨滴，当然只有我来消费，不能再去浇你的庄稼；这个县搞的人工降雨，大致不会落到另一个县

去。从这个意义上说，对雨水的消费是排他的，雨水不是公共物品。但是，下雨，特别是人工降雨这件事，无论如何在一定的范围内却是很难排他的——一块云彩飘过来，雨一下一大片，很难说在一个村里雨下到你家就不会下到我家。我们现在的科学技术还不能做到让雨滴精确地只落到这块地而不落到那块地里，所以至少在目前的条件下，人工降雨从技术上看还具有受益不排他的性质，因而还只能被当作一种公共物品来加以处理。

消费或受益上的不排他，引起的一个问题就是谁来付费。因为一旦存在我花钱增的雨，会免费地掉在你的地里的可能性，就会有人想法子“搭便车”，尽可能地不交钱或少交钱，反正现在谁也不可能把炮打到天上去而让雨只下到自家地里却不让别人沾上点边。麻烦都是由此而来的。一个村里，可能人人都希望搞人工降雨解除旱情，但只要有一个人不交钱，好事就可能吹掉，因为人人都不愿意眼看着让别人白占了便宜。一旦发生这类相互推诿、相互攀比、谁都想占便宜而不愿吃亏的情况，事情就麻烦了。如果不存在“搭便车”的可能性，不存在收益外部化被别人占便宜的机会，谁获多少益该交多少钱，或者反过来，谁拿得出多少钱就能相应地获多少益，事情就简单得多，就可以通过市场上的自愿交易使供给与需求相适应。而在公共物品的情况下，市场会失去效力，只能求助于政府作为解决问题的方法，而政府也正是在这种公共物品供给的场合有了用武之地——其实，政府就其基本职能而论，正是为了更有效地向公众提供公共物品而存在的（我们这里应该广义地理解“公共物品”）。

在人工降雨这件事上，政府可做或该做的事情在于两个方面。一是制定规则，既包括如何根据当地农民的意愿组织这类活动的规则，也包括如何交费的规则，是按人头交还是按受益地块的大小交等等。这里的关键问题在于是否存在一种制度，保证我们这里说的“政府”做出的决策确实符合民众的意愿。（后面我将指出，我国目前的一个重要体制缺陷就是缺乏这样一种制度上的保证，从而在什么是“合理收

费”，什么是“乱摊派”的问题上经常搞不清楚。）政府该做的第二方面的事情就是贯彻实施这些规则，既包括组织实施人工降雨一类供给公共物品的活动，也要保证钱能收得上来，收得公平，防止有人“搭便车”。

为什么这些事情要由政府来做？因为政府这个公共机构，从其本意上说就是为了解决“公共”遇到的问题而存在的，同时也是因为只有政府做这样的事情比较经济。在此，当我们谈论政府该做什么不该做什么的时候，我想有关“政府”概念上的两个问题需要搞清楚。

第一，政府并不一定指的就是那种高高在上的官僚体制。在公共物品供给的问题上，本来意义上的政府，不过就是有关当事人凑起来的一个公共机构，负责商讨、决定一些与当事人利益相关的公共事务，制定一些大家需要遵守的规则。在人工降雨的问题上，一个地区的农民如果能组织起一个“村民大会”之类的议事机构，并选出几个人贯彻实施村民大会的决议，这个村民大会连同那个执行小组一起，其实就是一种形式的“政府”，就是在履行政府的职能，这并不神秘。

第二，政府的形式可以是多样的，但无论形式如何，政府履行公共职能时都有一个一般性的条件，那就是：政府是要有点“权威”的，否则许多事情就不可能做成。比如收费这件事，你让人拿出钱来，没有点权威怕是不行的，弄不好还得来一些强制性的措施。“红头文件”在某种程度上就是这种权威的体现，有了这么一个“红头文件”，事情办起来也就快捷得多。这种行使强制性措施的权威从哪里来，涉及理论上所说的“政府的合法性问题”，仔细分析起来颇为复杂。简单地说，国家或合法政府，是一个社会中唯一能够合法地使用暴力来保护产权的机构或组织（保护产权的内容之一是防止“搭便车”之类的侵权行为），也是唯一能够借助强权来征税的机构，因而拥有组织公共物品供给的便利条件。你若认为现在的政府没有起到组织公共物品供给的作用，或收费不合理、乱摊派，或滥用合法的税收权力谋取私利，

你可以组织另外一个上面所说的“村民大会”之类的机构来实现种种有益的公共职能，这并不难。但是你要想也建立起或得到“唯一的”使用“暴力”的合法性，却不是件容易的事情；或者，你若想在缺少这种强权合法性的条件下把事情做成，也不是那么容易，因为交易成本要高得多。所以，从经济学意义上说，通过现存的合法政府实现公共物品的供给是最经济的，但这里的前提当然是政府要转变职能，要切实履行政府该履行的职能。

政府的职能是组织公共物品的供给，并不是说要由政府自己来生产并供给物品。比如，不是要由政府自己投资建国有企业，生产人工降雨用的炮弹和大炮，再由国家雇员来放炮增雨，而是要由政府来组织、协调这项活动，制定规则、收钱、付钱、协调生产者与受益者等。炮弹、大炮以及路灯、消防车之类的具体产品是具有使用排他性的，因此都可以作为经济学上所说的“私人物品”来生产，作为公共物品的只是人工降雨、公共照明、公共消防等。我们现在的政府，一方面许多该做的事没有做，该由它来组织的公共物品的供给没有组织；另一方面又做了许多不该做的事，其中就包括吃力不讨好地亲自管理企业生产私人物品，结果整天要为国有企业的日常经营与财务亏损等问题发愁，该管的事自然也就管不好。市场经济有效运转的基本条件之一就是私人部门生产供给私人物品，政府则专职组织供给公共物品。这是已经被理论和许多国家的实践所证明了的。

第二个需要分析的问题的：怎样才能避免不正当的政府行为？

既然政府该管人工降雨这样的事，而新闻报道中的政府也的确管了，促成了好事，那问题又出在哪里呢？从报道中可以看出，问题出在政府用文件规定农民要交钱增雨，有乱摊派之嫌，结果有人告了当地政府的状，引起了纠纷，耽误了好事，才引出了一条颇有新闻价值的“焦点访谈”。编辑的结论是：我们应该具体问题具体分析，不要一说反对乱摊派，就把大家欢迎的好事也说成乱摊派。

但是，经济学能从这件事中引出的结论却不大一样，恰恰不是要具体问题具体分析，而是要把问题一般化，建立起适用于各种具体情况的一般性的规则与制度。

电视记者对与人工降雨有关的当事人的采访，证明了农民事实上愿意交钱搞增雨，因而证明了在这个问题上政府并没有搞乱摊派。但与此同时，我们大家也知道，其他大量的事例却表明在我们的生活中的确存在不少乱摊派的现象。这不说明别的，只说明我们目前的制度还存在问题，在与政府职能、政府权力、公共物品供给、财政体制、决策机制等有关的环节上，有什么东西还不对头。最关键的一点是：在基层政府的活动中，目前我们还缺乏一个基本的制度和基本的规则，来选择和判别什么是公众欢迎的公共物品和愿意缴纳的税款，什么是公众反对的乱摊派。从这个意义上说，目前我们存在一种政府缺陷，在政府的整个制度结构中，缺少一个重要的环节，即制度化的公众议事与公众监督程序。可以设想，如果在人工降雨的问题上，有一个明确的法律规则，要求由当事人全体参加的“村民大会”或一个合法的、切实代表全体当事人利益、反映公众要求的委员会，来民主决定是否应该搞人工降雨，是否应该向受益人征税（收费），以何种标准、何种方式征税（收费），然后再委托有关行政部门去加以实施，当事人再对政府的收入与支出进行严格的监督，所谓“乱摊派”的问题不就会大大减少而又能使好事不再多磨了吗？是合理收费还是乱摊派，自然也就在每一个具体问题上有了一个客观的标准（即“村民大会”的评判）。现在之所以要在什么是合理收费与乱摊派的问题上，一件事一件事地做事后的具体问题具体分析，说到底就是因为事前缺乏一个一般性的制度，来保障每一个具体问题上都能有一个合乎程序的公共选择、公共评判与公共监督。公共物品的特点就是无法以市场的方式来选择，但它又同样要根据大家的需求来提供（否则就会出现资源配置无效率），所以要有一个使大家的需求得以表达并以大家的需求来决定公共物品供给的机制。在每一个具体问题上都要有具体的投

票表决，但每一次投票表决所依赖的可以也应该是同一个一般性的表决制度。

随着经济的发展、科学技术的进步和人民生活水平的提高，公众对公共物品、公共服务的需求也会相应地有所增加。这也是经济发达国家财政收支占国民收入比重较大的基本原因，而不是像有的人所说的那样，是因为那些国家的国力强所以财政收支的比重才大。过去我国的传统政府收支体制是典型的统收统支，一切利税收入都集中到中央（或上一级政府），然后再根据统一制定的预算进行分配与支出。这种方式，再加上国家拥有企业、控制收入初次分配的体制，造成了一种事实上什么都由政府来管、什么都由政府官员说了算的局面，同时也割裂了政府收支与具体受益人之间的关系。

改革开放以来，一方面随着放权让利，地方政府特别是基层政府的职能不断加强，地方政府自主地组织公共物品供给的情况越来越多；另一方面，随着各种形式的非国有经济、非公有经济的发展，政府收入的来源也发生了变化，收入的范围也已扩大，在一些发达地区，计入政府预算收入的那部分收入，已经只占全部政府收入的10％~40％，大量的政府收入以所谓“制度外收入”的形式存在，以“为地方办一件事收一件事的钱”的方式发生。这本身并不一定是什么坏事。从公共财政的角度看，大家能够明确地看得到“收一定的钱办一定的事”、“纳税人是受益人”，这样的财政是最受公众拥护的财政，地方也应该拥有一定的税收立法权来保证地方公共物品的供给。但问题发生在，由于缺乏我们前面所说的公共选择、公共评判与公共监督的基本制度，结果，一方面是许多地方政府的确为公众办了大量好事，在许多事情上公众事实上愿意集资、愿意捐款、愿意出人出力；另一方面则是地方政府官员滥用权力搞乱摊派的情况也大量发生，引起了公众的反对，以致又不得不搞一个“一刀切”的运动来清理乱摊派。“一刀切”的运动不能从根本上解决问题，“具体问题具体分析”看上去灵活多变但实际导致“具体问题具体纠纷”的人治法则，也解决不了问题。真

正能够解决问题的还是要建立起一种在每个问题上使当事人的利益充分体现并得到尊重的决策与监督机制。这个问题现在还没有引起各方面充分的重视，还有很长的路要走、很多的事要做。

第四章
腐败的经济学分析

本章讨论的主题是从经济角度如何认识腐败，如何认识政府管控的边界以及公共管理的度。腐败的原因从根本上说不在于当事人品德的好坏、水平的高低，而在于规定人们行为方式的那一系列体制。要想把我们经济中的“以公权谋私利”这种腐败现象减到最少，更重要的一种体制改革，还是在于减少公权，缩小政府的规模，减少花公家钱、“玩儿”国有资产的机会，把更多的事交还给个人与市场去做。如果在一个经济中，只有公共物品以公共的方式供给，那么我们只有一种腐败的可能；而若私的物品也以公共的方式加以提供，我们一下子就有了三种腐败的可能，即还要加上在私的物品的供给过程中生产环节与分配环节上出现腐败的另外两种可能。再进一步，由于任何经济中可算作公共物品的只是少数，私的物品总是大多数，因此如果私的物品也以公共的方式加以供给，腐败的可能性便会以几何级数成倍地增加。总之，腐败的可能性随着以公共方式供给的私的物品的数量的增加而增大。

腐败经济学

腐败的问题，似乎在我国社会中成了个难以克服的痼疾，也成为人们经常议论的一大话题。反腐倡廉反复搞，似乎成效不大，因此我想现在应该针对腐败产生的原因，对腐败与防腐败的问题多做些经济学的分析，以便找到更有效的对策。

腐败的原因从根本上说不在于当事人品德的好坏、水平的高低，而在于规定人们行为方式的那一系列体制。

所谓腐败，可以有一个最简单的定义，就是“利用公权谋私利”。若是利用公权谋公利，那是理所应当的，公权本身就是为了公利而设计出来的；若是以私权谋私利，不说是天经地义，也是合理合法的；若是以私权谋公利，通常称为“大公无私”，经济学上称为“利他主义”，需要提倡，但没有也不成大的问题；只有以公权谋私利这件事，是人们深恶痛绝的腐败，是属于要加以反对、严打的行为。

这种以公权谋私利的行为，当然首先与用人体制相关。如果我们现实一点，即使不说现实中的每一个人都是自私的，也总得承认生活中至少有一部分人是有私心的，一有机会就要以权谋私。那么，从防腐败、反腐败的角度看，我们首先要研究的一个问题是如何把那些私心较少、愿意为了公利而勤奋工作的人选出来当官，掌握公权，而不是只提拔那些蝇营狗苟之辈，使这些人有机会利用公权搞腐败。从这个意义上说，我们要防腐败，至少要做的是改革我们国家机关和国有企业的人事制度，改革官员的选拔与任命制度，尽量减少坏人当权的机会。

其次，以公权谋私利这件不合法的事之所以泛滥开来，显然与法制不健全有关，因为如果我们再现实一点，承认现实中的多数人现在还是有私心的，还到不了大公无私或克己奉公的境界，不管干部选拔制度多么严格有效，总会有一些谋私利的人被选到行使公权的岗位上去。那么，我们要研究的问题就是，如何改革我们的干部监督制度，改革我们的立法与司法制度，使得第一个行使公权的人能够受到人民的严格监督，使得那些敢于以公权谋私利的人能被及时地揭露并受到应有的处罚，并以此警告其他人，老老实实地做“公仆”，不要以公权谋私利做“公敌”。

但是，如果我们再现实一点，就会发现：选人、监督与执法等反腐败的活动都是有成本的，而不是可以免费获取的。就监督与执法而论，涉及的成本至少包括：立法过程所需的费用、维持立法与执法机构的费用（包括人员的工资与办公室、办公设备所需的支出等）、监督费用、调查案件的费用、公众个人举报揭发所需的时间与费用（打个举报电话也是要花钱的）等。当然反腐败也是有收益的，直接的收益是收回了赃款赃物，间接的收益首先是有利于消除民愤，从而有利于社会稳定并因此而使经济得以更快地增长。不过就个别案例而言，反腐败斗争的成本与收益往往不成比例：受贿100元的案子与受贿100万元的案子，可能要花同样的调查费用，要动用同样多的监察人员。这至少可以解释为什么在腐败现象很普遍的情况下，人们一般只是先抓大案要案，或者，只有“够级别”的案子才能立案侦查。

反腐败行动的另一个间接收益是它的“杀一儆百”效应。给定一个社会、一定时期、一定条件下腐败的普遍程度，多惩治一个腐败分子，便增大了一点人们担心因腐败被抓住的可能性，从而使一些人不敢去腐败。这是因为，对于搞腐败的人来说，也有一个成本与收益的问题。搞腐败的收益自然就是贪污、受贿、收“好处费”等以公权谋私利行为中所占的各种便宜，而腐败的成本则由以下两方面的因素所决定。

第一，是被抓住后所受的处罚。无论是被降职或开除，失去原有收入或原有的预期收入（所谓“高薪养廉”就是为了加大腐败的这种机会成本），还是罚款、蹲监狱等的追加惩罚，或是在社会上被蔑视等精神上所受的损失（如果社会上人们还对此表示蔑视的话），腐败分子一旦被抓后所受处罚越重，腐败的成本就越大。

第二，就是防腐败、反腐败制度的严肃程度。制度越严，为此而进行的宣传、监督、调查、追踪等行动越是频繁、越是认真、越是有效，腐败分子被抓住的可能性就越大，搞腐败时预期的成本损失就越大。

说是抓住腐败分子一定严惩，但是如果没人去抓，或是因太多而抓不过来，或是大家司空见惯，谁也不抓，没人监督，没人调查，或是官官相护，有人举报也没人去抓，甚至举报的人反倒会受惩罚，搞腐败被抓住的可能性事实上等于0或近乎0，腐败的成本事实上也就还是等于0或近乎0，因为腐败的预期成本，理论上说就等于被抓住之后会受到的处罚与预期的被抓住可能性的乘积。

可见，在防腐败问题上，腐败分子被抓住的可能性是十分重要的一个因素。

但是问题在于，被抓住的可能性在理论上是一个概率，所以，它不仅取决于你监督了多少、抓了多少，还取决于在一定条件下有多少人需要被监督——理论概率，只是“受监督的人数”除以“有条件犯罪因此需要被监督的人数”而得出的一个比率。所以，要研究腐败的成本和防腐败的有效性问题，还要研究一定条件下有可能、有条件搞腐败的人数有多少。

我们这个经济面临的一个问题，恰恰在于有条件搞腐败的人数太多了。在我们的经济中，有太多的经济物品要以公共的方式加以生产、供给与分配，公共财产在社会总资产中所占的比例太大，公款支

出的事情、政府决定的事情、计划分配的事情太多，进而言之，政府管的事情太多，政府的规模太大，政府官员的人数太多。特别值得注意的是，我们的国有企业也是一种使用公共财产的机构，国有企业经理人也是政府官员，而且在一些问题上是距钱和物更近的官员；并且，国有企业的职工，无论是售货员、司机还是装电话的，也都是使用国家财产工作的人，也可能进行某种以公权谋私利的腐败活动。

在这种情况下，对如此众多掌握着某种公权的人们进行监督与执法的困难显然太大，防止腐败、消除腐败、杜绝腐败的成本显然会很高，通过有效的监督来保证政府官员廉洁奉公就很不容易做到，以致根本监督不过来、抓不过来，一不留神就会弄到“法不责众”的地步。打个比方，在一个经济中，如果国营商店的售货员也能凭借公权“开后门”，国有企业看仓库的也能凭借公权收贿赂，你得花多大人力物力才能健全法制？在一个有10倍的事情要由政府决定、10倍的物品要由政府分配、10倍的资金要由政府官员掌握的经济中，“高薪养廉”所需的费用，“廉政公署”所需的规模，至少也要大10倍，才能换取同等的廉洁程度。即使我们假定一切反腐败的努力本身都是有净收益、净回报的，一个社会把那么多的资源配置在反腐败这个用途上，也是件很不经济的事情。

由此而论，在我们这个经济里，腐败现象多，根本的问题不在于有私心的人多（本来就是这么多），也不是法制不健全（当然不是说已经健全了，而是说相对于要监督的对象的数目来说健全起来太难了），而在于公权存在的场合太多了。因此，要想把我们经济中“以公权谋私利”这种腐败现象减到最少，更重要的进行体制改革，在于减少公权，缩小政府的规模，减少花公家钱、“玩儿”国有资产的机会，把更多的事交还给个人与市场去做。

就我们的情况而言，清除腐败，根本的办法不是严打，也不是宣传教育（不是说这些完全不起作用），而是改一改体制。在多数人还

有私心的现实条件下，消除以公权谋私利现象的根本办法，不是否定私利，也不是费劲地不使人们去谋私利，而是尽可能减少公权，以此来达到减少以至消除种种“以公权谋私利”行为的目的。一个经济中以私权谋私利（前提是私权起作用）的事情多些，不构成问题，成问题的仅在于以公权谋私利；而从逻辑上说，一个经济中以私权谋私利的事越多，以公权谋私利的事就会越少，那些少量存在的公权也越容易受到有效的监督。

政府行为与公共利益

施蒂格勒（George J. Stigler）在20世纪五六十年代对现代经济学所做的贡献，现在大多已写进西方经济学教科书了（虽然一般只出现在专业性较强的教科书中），但对于中国的经济学读者来说，许多东西恐怕还相当陌生。潘振民翻译、上海三联书店出版（1989年）的论文集《产业组织和政府管制》一书应该说弥补了这方面的一大空白。书中所收施蒂格勒11篇论文，可分为三部分内容：产业组织理论、信息经济学和管制经济学。

在这三部分中，产业组织理论的一些内容，如规模经济与市场结构的关系、竞争与垄断的关系等，或许国内已有的出版物做过一些介绍，而后两部分即信息经济学和管制经济学的内容，迄今尚未见到中文版的西方经济学教科书中有所包含，也未见到有专著加以系统介绍。所谓填补空白，我想首先是在这两个方面。这两方面的理论经施蒂格勒首创，20多年来有了许多发展，因此仅凭这本书很难说空白就已全部填补上了。但理论创始人的著作的经典意义就在于它已包含了最重要的基本思想和基本方法，指出了进一步研究的思路和方向。在许多方面，读这些原著比读教科书中条理清晰但形式化很强的叙述要更有味道：我们可以知道更多的思想内容，而这些思想内容往往被后来写教科书的人当作已知常识省略掉了（若干年后它们的确已经变成了一些人的常识）；我们可以了解理论产生时面临的特殊问题和特殊背景，以及它当时面对的各种批评意见。理论的价值和它之所以成为一项知识遗产保存下来的生命力，正是在这些现实背景和理论争论中显示出来的。这些文献还可以表明新理论是怎样产生的，什么是货真价实和有生命力的理论创新，它们能使我们头脑更清醒，减少“无知的狂妄”。

道理的一般与一般道理

如果说产业组织理论是对经济学原有内容的一种深化，信息经济学和管制经济学可以说是对经济学研究范围的一种扩充——它是将经济学的基本原理或一般道理，即建立在损益比较基础上的理性选择和经济均衡理论，伸延开去对信息和政府管制这两种特殊的“经济物品”的供求关系及均衡“产量”的决定，进行系统的理论分析。信息不是无代价的，它是通过费时耗力的搜寻活动生产出来的。人们之所以去花费成本收集整理信息，是因为它能够带来收益，要么是可以因发现更低的价格而买到便宜货，要么就是可以通过获取信息找到更省力的方法生产出某种产品。当看到人们还在努力搜寻信息的时候，那一定是因为这种努力的（预期）边际收益还大于其边际成本；而人们到达一定程度后停止搜寻，从理论上说一定是因为在这一点上的预期边际收益与边际成本相等，再搜寻下去所付的成本要大于一单位新增信息所能带来的好处了。由此而论，要求达到信息“完全”，是不经济的；有效率的信息完全程度，只是与信息边际收益等于边际成本相适应、与信息市场上供求均衡相适应的那种完全程度。

因此，所谓“完全竞争”（其界定条件之一就是“信息是完全的”）是不现实的，也是不经济的，“我们达到的不是完全竞争，而是社会最佳竞争程度”（施蒂格勒，第10页）。政府管制也是如此。由政府出面对一个产业的价格、生产数量、厂商规模、厂商数量等进行管制这件事本身，在施蒂格勒笔下也是一种并非免费的“物品”（或财货，总之，是goods），并且正是因为它是财货，能为某些人提供某种利益或满足，才被费时伤神地生产出来。对于原来处于竞争市场中的厂商来说，管制能给它们带来垄断利润；对于原来处于垄断市场中的消费者或一般买方来说，管制（如价格管制）能提供更多的消费者剩余，于是人们才想起要进行某种管制（当然是管别人而不是管自己）。但厂商或消费者自己都不能实行管制，而要借助于社会强权即国家机器，

于是便发生了政治游说、资助政党、帮助竞选以至提供贿赂等管制的“生产成本”（从社会角度看，由税收支付的、实施管制过程本身所需的费用，也是一项成本）。这样，实行不实行管制，管制到什么程度，哪些市场会发生管制，哪些市场不易发生管制，何时会发生管制，管制条件下的价格和产量会定在怎样的特定水平等，便都取决于一定条件下成本和收益的对比关系。

道理一经说破，不仅会显得直截了当，也会显得如此“一般”（“无非是……”）。其实，正是一般的道理才是一般道理。而如此直截了当又如此一般的道理竟然是直到20世纪60年代我们这一代人出生之后才被应用于信息问题和政府管制问题，形成正式的理论（经济信息问题可以说是从盘古开天就存在了，而现代政府管制，从30年代算起也存在几十年了），倒不禁令人思忖：是否还有什么直截了当的道理有待我们去说破？特别是在我们所面对的特殊经济问题中，还有哪些道理未被一般道理说破?

管制也是“内生变量”

政府管制是一种特殊的经济组织形式或经济制度。在传统的新古典经济理论中，它像所有制以及政府经济政策一样，被视为经济体系或反映这一现实体系的理论模型中的一个外定条件，当作外生变量来处理（其他外生变量还有资源存量、技术知识以及国际环境等），在给定管制（比如价格上限或税率）的前提下，研究人们的经济行为和各种内生变量（产量、供求等）的决定过程。内生变量与外生变量的一个差别就在于，前者是经济学本身要予以说明并且能够予以说明的；而后者，虽然经济学家也要研究它的变动对经济体系和各种内生变量的影响，但对它本身变动的原因和所处的状态进行说明，却不被视为经济学的任务。

施蒂格勒的首创性就在于，他把管制本身也当作一种内生变量来进行经济分析——人们不仅在一定的条件下选择生产什么和生产多少物质产品，也选择他们所需要的社会环境和经济制度，包括选择管制。那些面临竞争威胁的厂商之所以选择并谋求对进入同一产业的厂商数目进行管制（经营许可证制度），是因为这样做可以因减少竞争对手而获得垄断超额利润。某些产业造成的环境污染对周围人的生活质量和健康寿命有害，于是从经济内部产生出对这些产业进行管制的要求；减少污染使人们寿命延长、生活环境改善，因此增加的效用满足便构成要求进行管制的内在动机。所以，管制不是固有的，也不是什么人从外部强加给一个经济的，而是由经济内部符合逻辑地产生的，是人们出于利弊得失的考虑而争取来的。所以施蒂格勒也称他的管制理论为“争得的”管制理论，“管制通常是产业自己争取来的，管制的设计和实施主要是为受管制产业的利益服务的”（第210页），“管制服从产业的需要”（第261页，请注意施蒂格勒的这几句话特指的是管制有利于厂商的情况，但这当中的一般原理也适用于其他情况）。

前面曾指出管制理论是对经济学研究范围的一种扩充，而这里我们就进一步看到了这种扩充的性质：它是把经济学原来当作外生变量的政府管制内生化，拉进了经济学的研究范围，将其作为内生变量来加以分析处理。管制理论也好，信息经济学也好，以及新制度学派的理论（把私有制市场和企业等经济制度当作内生变量来加以考察）和创新理论（把技术进步当成内生变量来考察）等，都表现出人们力图把以往的外生条件转化为内生变量加以研究的努力。而经济学的视野，也正是在这种内生化的努力中逐步开放，逐步拓宽的。从这个角度说，了解掌握管制经济学这类理论的意义，不仅在于这一理论的内容本身，而且还在于掌握它用一般原理将各种特殊经济问题一般化的方法。不掌握这种方法，我们只能总是跟在别人的后面学习别人的理论，而不能创造性地解释我们自己面临的特殊问题。

谁在管制和对谁的管制

政府管制，也称“公共管制”。损益比较、理性选择、势力均衡这些经济学的一般道理，在应用于政府管制这一现象的分析过程中，遇到的一个特殊的观念上的障碍就是：由于管制总是政府的管制，而政府在人们（包括经济学家们）的心目中总是或者说“总应该是”公共利益或全社会利益的代表，因而管制的形成过程，也就自然地被认为是政府出于最大化社会福利的考虑而实行的一种政策；而经济学的任务，便似乎仅在于分析出市场自发运行的结果会有哪些不尽如人意之处，按社会福利最大化标准衡量有哪些效率损失，从而论证政府应该在哪里出面实行管制，以达到效率改进的目的；或者，指出在政府管制中存在哪些偶然犯下的错误（第211页），应该如何改正等，如此而已。

施蒂格勒克服障碍迈出的重要一步，就在于他看到了在政府采取的管制措施的背后存在的一系列实际经济过程，看到了管制以及出面实施管制的政府与各种特殊利益集团的经济联系，看到了管制这一现象背后的利益矛盾和目标冲突。政府应该代表社会全体的利益。但应该做什么是一回事，实际上做什么是另一回事。西方国家现实中的政府是由政党和政治家构成的，他们在竞选中获胜因而取得公职。对任何政党或政客来说，竞选胜利不是免费的，就像对社会来说民主不是免费的一样。而正是这种免不了的“费”，构成了政府行为的经济背景。“金元选票”能够买到物品，也能够买到政府管制，虽然在表面上，政府宣布的管制目标总是为了社会或公众的利益。施蒂格勒之所以注意用管制的实际效果来识别管制的目的，正是为了说明管制背后真正的利益动机，搞清楚究竟谁是一项管制的受益者而谁是受害者。用行为主体的实际目标或动机来解释经济行为和经济现象，应该说是经济学的一个基本方法。“所宣布的目标和实际效果的不符，或许源自选错了政策，而犯错误是人类行为的固有特点。但人类并非依赖犯错

误为生。如果一项经济政策为许多地区采用，或为一个社会长期推行，那就完全有理由假定，真实效果是预知的并正是希望得到的。用犯错误或缺乏分辨能力来解释一项政策，等于什么也没有解释。”（第237页）在此我们也可以看到，那种不用利益目标而一味用错误来解释经济现象（无论是宏观的还是微观的经济现象）的经济理论，其实还很难称为经济理论。

政府在具体问题上可能代表了某些利益集团的特殊利益，但政府本身毕竟仍然是一个公共机构。这里所谓“公共”的含义，就在于你可以设法利用，我也可以设法利用。一个集团比如某一厂商集团利用政府对一产业实行管制，导致垄断价格形成，购买该产业产品的消费者为什么不能也采取联合行动，为取消该种管制而斗争呢？原因恰恰也在于：反管制也是要花费成本的，也要有人来组织、串联、游说、竞选以至贿赂等。

原则上说，只有通过这种反管制活动最终得到的好处（这里即价格下降所能带来的好处）大于反管制所需花费的成本（时间、精力和金钱），人们才会进行实际的反管制活动（它才是值得的）。一方面是“压迫越深，反抗越强烈”，另一方面是谁“省工”，谁得利，总之是不仅要看到受管制的损失，也要看到反管制的成本。而这也就说明管制的范围和程度也会有一种均衡水平，是一种谁也不想也不能再做改变的状态。思考这个问题也和思考其他经济问题或一般社会问题时一样，要把对方的行为也当作任何一方行为的一个约束条件：我们不能只想如果有（或没有）管制情况会怎样、好或不好，而是要想到只要对方有利可图他就一定会去争取（或反对）管制，你的行动必须以此为前提条件，而不能把对方不为自己利益而采取行动为前提。并且，当你在为自己的利益最大化而努力的时候，你不能把别人同样最大化他自己利益的行为当成他的一种错误（对你来说那是个错误，对他来说，则是正确的）。两个人下棋，怎么能说对方的棋吃你的老将是一种错误呢？经济学作为一门社会科学的特点，就在于要想对一种经济

行为或经济状态进行对错或好坏的判断，就要先认真思考一下，你所用的那个价值判断标准究竟是“谁的”？

经济学家的“书生气”

施蒂格勒当初曾批驳的一个观点，就是那种假设政府以及政府管制必然代表“真正的公共利益”的理论。在他所倡导的管制经济学形成之后，这种观念也并没有完全消除。我们在经济学文献中经常可以看到：一方面，许多理论家从政府管制符合公共利益这一假设出发进行论证，而论证的结果往往是发现现实中的某种管制如何存在“错误”；另一方面，即使承认现实的情况并不那么美好，许多经济学家也仍然想方设法从公共利益或全民社会福利出发，论证政府应该做什么，应该如何对管制措施进行改进，不再代表个别集团的特殊利益。这种总是指望不会发生的事情发生的经济理论不能正确反映现实过程的性质，结果是表现为经济学家本身被排斥于管制的现实过程之外。“有趣的是，在任何一个联邦管制机构（联邦储备委员会除外），没有哪位委员是经济学家，连一个做做样子的都没有，因为经济学家更忠于他们的大学，不那么忠于受管制的产业。”（第261页）译者潘振民对此现象也很重视，特意在上面引的这句话后加了一个“译者注”（这里顺便提一下，这本译著充分体现了研究者做译者无可比拟的优越性）：“意即经济学家更可能按经济理论办事，这将不利于受管制产业”（第262页）。如果让我来加注的话，或许还要再加上一些修饰词：“……经济学家更可能按那种认为政府应该以社会公共利益为价值标准进行管制的经济理论办事。”这种现象的有趣之处恐怕正在于：在经济现实中，代表全民利益的往往并不是政府，而只是经济学家自己和他们的那套理论。

这绝不是说对公共整体利益或社会福利标准的研究是毫无意义的，也不是说经济学家不应该努力促使政府更好地为公众服务。事实上，经济学家的“无用”与“可爱”同出于“书生气”。不食人间烟火的人，自然不会知道实际上如何点火做饭；但若完全没有不食人间烟火的“圣贤”，天下恐怕又会过于乌烟瘴气了。没有全民利益这么个参照系，在理论上往往很难清楚地说明一项政府管制措施究竟主要代表了哪个利益集团的特殊利益；而没有经济学家在管制委员会之外的大声疾呼（毕竟，一个理论家作为理论家的呼声多少总会比一个普通公民的呼声更容易被人听到和听进），现实自发达到的均衡点恐怕离全民利益最大化更远。

从长期的全民利益或社会福利最大化的角度分析问题，并以自己的观点促进效率的提高和社会的进步，确实应该说是理论经济学家（也就是那些忠于“大学”价值标准的经济学家，有别于公司经济学家或政府经济政策研究家）的天职或职业道德。不过重要的问题还是在于：作为理论家，需要清楚地认识到，理论上最美好的东西，往往正是那些只具有参照系意义的东西，而现实世界并不总是按照最美好的方式运行的；不能跳出某些习惯的思维方式，便不能正确地说明实际中发生的许多现象，或者只能把许多经济问题归结为某些偶然的错误；而若不能正确地解释现实（这应是理论的首要任务），也就不能找出解决实际问题、改善现实状况的切实可行的办法，设计出的“理想模式”再完美，到实际中人们却总是不按“应该”做的去做。“除非我们已正确地揭示了政治生活的基本机制，否则改革者将在缺乏有关知识的情况下去利用国家进行改革。……经济学家应在理性政治行为理论的基础上，尽快地使自己能为实践改革颁发‘执照’。”（第232页）

“影楼”与“月饼”

偶然从收音机中听到一个热点访谈节目，说的是北京市场上“影楼”价格奇高：港台来的摄影师为新婚夫妇拍一套婚纱照要几千元钱（最高的达8 888元）。主持人问了特邀嘉宾一个典型的老式问题：价格这么高，政府怎么不管管？那位嘉宾的回答却令人耳目一新：政府有关部门说了，这是私人消费的问题，不便多管。

我当时听了真的很高兴：我们的政府终于开始不再管制价格了，终于明白了私人消费品的买卖与价格，政府不必多加干涉的道理。一种东西的价格假若很高，一定是那个市场上存在着较大的超额需求；价定得高，若是没有人买，卖方一定维持不下去，要亏本倒闭，他才不会那么傻；高价维持得下去，一定是因为有人出得起高价、愿意出高价，这就是市场需求。我们这些出不起、不愿出高价的人自然也不去光顾那“8 888元”的高价影楼，不过还是去拍200元一套的婚纱照，为什么要看着眼热瞎操心？

有的人老是看着市场上某种商品价格奇高，看着卖者漫天要价，就是不想想那一定是因为在另一方面存在着需求，存在着市场，不然为什么他要高价能要得下来？有的人为什么一面喊价格高（买主都会喊价格高），一面却还是咬着牙掏钱去买，“一个愿打，一个愿挨”？那一定是你急着要那件物品（需求强度较大，需求弹性较小）。这时真正要解决的问题不是价格为什么这么高，而是东西为什么这么少？是什么造成了供给的短缺或供给不能扩大？是否存在制度上或政策上的原因（假定生产技术一时改变不了，人们能改进的只是制度与政策）？是否存在垄断，存在市场竞争的障碍？

面对高价格或暴利，政府的责任只是要通过改进制度与政策，消除市场竞争的障碍，扩大市场供给，而不是人为地限制价格。短期内价格高，利润高，会吸引更多的生产者加入市场，只要不存在垄断或其他市场进入的障碍，竞争加大，供给加大，价格不久就会自己降下来（通货膨胀情况除外，我们这里谈论的是相对价格）。只要不存在人为的垄断，正是人们痛恨的“暴利”才有可能吸引更多的生产者进入一种市场进行竞争，这时你越是反暴利、压价格，价格反倒越是下不来。婚纱摄影这个市场也是这样。据那位知情的特邀嘉宾介绍，一些中国内地自己的摄影师，正在利用自己的技术成立自己的影楼，以低得多的价格与那些高价影楼进行竞争，吸引顾客。我坚信这个市场上的情况不久就会有很大的改观。即便将来剩下几家漫天要价、极尽奢华之能事、满足少数人“炫耀的偏好”与需求的高价影楼，也没什么大不了的。市场就是一个不必大家整齐划一、按一个模式花钱、使各种消费需求都能得到满足、各种收入的人都可用“金钱选票”来购买自己付得起的那些物品的一种经济机制（如何尽可能实现收入平等则是另一个问题），用不着我们总在那里看不顺眼。

过了几天又听收音机，这次讲的是高价月饼。从前两年起，中秋节前后高价月饼不断增多，价格也高得越来越扎眼：几百上千元一盒，不过四五块月饼，像是吃金砖。市场上月饼供给并不少，但这种高价月饼却越来越多，市场竞争变成了反向的价格竞争（正向的应是越竞争价格越低），比着谁的价格高。结果，到头来北京市政府出面干涉，对月饼市场进行整顿，实行价格检查，利润限制，以限制高价，硬是把价格压了下来，把价格上涨趋势用行政手段刹住。

仔细分析起来，虽然中秋月饼与婚纱摄影就交易物品本身而言同属私人消费品，但政府对前者不去限价，对后者却实行了限价，不能不说都有道理。对月饼实行限价，也真是不得已而为之。

问题出在什么地方？我想问题恐怕在于：在婚纱摄影的场合，毕竟多数是结婚的人在掏私人的钱包照相；而在中秋月饼的消费上，买高价月饼的钱恐怕都是公款。也就是说，差别在于虽然二者本身最终都是私人消费品（月饼最终还是由个人吃下去），但前者是私款消费，后者却是公款消费。

月饼这些年来作为私人家庭过节时的一种特殊消费的意义正在退化，其需求正在相对减少，原因在于人们生活水平的提高使日常各种点心的消费量加大，“过节才多吃”的消费模式正在消失。但与此同时，月饼的社会意义正在加大，越来越多地成为各国有单位以及一些非国有部门变相加薪、联络感情以至变相上贡、变相行贿的一种手段。给本单位职工发月饼当然越来越必发不可。借机增加大家的实物收入，是内部动机；别的单位都发你不发，就会成问题，这是外部压力。但这种“发月饼”还好说，不必买上等品；“送月饼”可不是闹着玩的。本来中秋节是与上级领导、审批单位、地面上的“土地爷们”联络感情的大好机会，那月饼一定要拿得出手，不能让那点“小意思”变成“不好意思”。你若买得便宜，别人买得贵，风头让人家占了，你一定办不成事。谁都不是傻子，谁都知道送礼的“行市”。于是人人便一定拣贵的买，反正又都是公款，花的不是自己的钱。高价月饼由于利润高，回扣也一定大，这也是高价月饼有人买的一个原因。卖方看准了这种形势，便拼命地上档次，质量上去没上去不一定，价格可一定是上去了。结果是各单位的月饼支出大增。据说有个1 000多人的企业，中秋节买月饼花了40多万元。也就是说，由于高价月饼问世，大家的交易成本都看涨。

能否通过加强卖者之间的竞争，使价格逐步降下来呢？我想只要现行体制不变，就很难办到。这是因为：

首先，卖者之间的竞争，如果面对的也是私人的买者，问题容易解决，因为价要是太高，到最后买者减少，最终卖者会竞相杀价。但

是在公款购买的场合，第一，公款的预算约束显然要“软”得多，就是说大家对公款花费的多少不像私款那样心疼；第二，卖者竞争这时可以以给私人回扣的方式发生，虽然这对于卖者来说也相当于杀价，但给了私人回扣，公款支付的那个价格仍可以不断上涨。也就是说，公与私之间的利益矛盾这时构成阻碍价格下降的原因。市场上竞争可能是越来越激烈，但公款花在月饼上的钱却可能还是越来越多。

其次，在我们目前的体制下，月饼已经在一定程度上具有了行贿物品（至少是社会物品）的性质，除非有朝一日受贿的人普遍认为月饼没什么意思，否则，只要还有人买高价月饼能取得预期行贿效果，其他人就只能跟上。从这个意义上说，月饼本身有了一种外部性或公共性，必须采取某种公共的行动才能解决它所引起的一些问题。

面对高涨的价格，人们当然不会等闲视之。首先是一些财力较差，眼看着月饼成本越来越高、自己不再买得起高档月饼送人或只好买次等月饼送人，并因此而不能取得预期行贿效果的单位，开始抱怨、抗议，要求政府采取行动干预，把价格压到自己买得起从而与别人在送月饼这个问题上得以平等竞争的水平上。私人消费者这时抱怨的其实不多，因为他们反正自己不买那些高价月饼来消费，除非高价月饼把整个月饼行市拉了上去。与此同时，政府作为国有财产的所有权代表，总有履行维护国家利益的职责，也总不能对公款消费支出越来越大的问题视而不见。但由于月饼不像小轿车那样容易监测（监督成本较大），所以难以用“控办”的手段限制人们购买，只好从卖方开刀，通过限制价格，达到限制支出的目的（月饼的价格一旦降下来，作为礼品的意义或价值，自然也就小了，需求还会减少）。

这就是我们观察到的“政府出面限制月饼价格”这一现象背后的经济原因。我不知道是否还有别的原因，但我想这是对这一现象的一种逻辑论证。既然同一个政府不限影楼的价而限月饼的价，这后面一定有特殊原因。同样的道理也适用于其他一些市场，如一定时期内的商

品房市场，近几年的挂历市场、酒楼市场甚至资金市场等。总之是在一切公款消费、公款支出起决定性作用的市场上，同样的逻辑或多或少都会适用。

北京市政府曾经对本已放开的商品房市场加以限制和控制，对挂历的问题也在解决；公款宴席的问题多年来想了许多办法试图解决，但现在似乎还没找到好办法，只好继续吃下去；而资金市场1993年以来又恢复了政府的行政控制，背后的原因都与公款好花（理论上称“预算软约束”）有关。

这个月饼的例子，我想无论如何清楚地说明了一个重要的理论问题：市场不仅是一组价格；光在表面上有了价格，有了自由买卖，有了竞争等，还不一定就已经有了市场，或者说还不一定有了一个有效率的市场机制。决定市场机制运行状态和运行结果的最重要的因素，是价格背后的市场行为主体，即那些买者与卖者本身。不同的买者与卖者，钱的来源不同、属性不同，会导致不同的结果。不解决这个问题，我们就会看到政府会一而再、再而三地管制价格，来做“政府限制月饼价格”这种看上去可笑但在我们的现实中却很符合逻辑的事情。

看来我们的体制改革还得继续深入。

经济学："选择"还是"契约"？

当代世界上最著名的经济学家之一、美国麻省理工学院教授保罗·萨缪尔森在23岁的时候着手写他的博士论文，题为《经济分析基础》注。这里"基础"二字不是指"基本知识"，而是指经济学这一学科最基础的理论内容和最具一般性的研究方法。与一般的范围狭窄、只求在某一具体方面有所成果的博士论文不同，这是一篇雄心勃勃、力求在整个经济学基础理论方面有新建树的巨著。论文一发表，几乎立刻被西方经济学界认可为一部具有经典意义的著作（由于第二次世界大战，该书在写成7年之后，才于1947年出版）。人们注意到，萨缪尔森在这部著作中第一次通过系统的理论（以及数理）分析，表明了"在一定约束条件下的最大化"这一概念，适用于对一切经济行为和经济现象的理论分析，消费者在一定的心理偏好以及收入和市场价格等约束条件下，最大化各自的效用（满足），厂商在一定的技术条件和价格条件下，最大化利润，而整个社会，则由政府作为代表在给定的社会结构下最大化社会净福利，也就是最大化全民利益或社会全体成员的共同利益。这样，在萨缪尔森笔下，经济学在基本理论分析方法上获得了统一——统一于对各经济行为主体的最大化行为的分析，它的基本原则就可概括为最大化选择的原则。

如果说消费者最大化效用和厂商最大化利润这两个假定早已被经济学家采纳并已做过广泛分析的话，政府最大化社会福利这一假设只是从萨缪尔森之后，才被经济学家广泛接受，并逐步成为许多经济学理论分析所不言而喻的前提。甚至，它逐步成为了一种思维定式，一提到整个经济或政府，它似乎自然就是最大化社会福利的——不是这样，又能是怎样呢？不如此，又要政府干什么呢？

相应地，以经邦济世为己任的理论经济学家们（而不是那些仅为公司服务的公司经济学家们），自然就把为政府出谋划策以使其更好地最大化社会福利或公共利益，当成了自己的任务和使命。他们在各种问题上都力图说明，在经济自发运行的情况下，会发生哪些不符合公共利益最大化要求的问题，政府应该采取哪些措施加以纠正，如何在各种供选择的社会改进方案中，选择那种能够最大化社会福利的方案。

然而，随着政府干预经济、管理经济的实践的发展，经济学家们却发现，现实中的政府往往并不按照经济学家们的愿望和开出的药方办事，政府所采取的政策措施，往往不是最大化社会福利，或者有利社会上的大多数人，而是往往只有利于少数人或个别利益集团，从而使事情变得更糟。比如西方国家实行的政府管制，按照理论家们的主张，应该限制垄断，鼓励自由竞争，或者使竞争更有效率。但在实践中，人们看到的政府管制却往往恰恰限制了竞争，维护了垄断[注]。

理论与实践的矛盾，自然导致人们对理论的怀疑。

20世纪60年代初，经济理论界发生的一场“公共选择革命”，在基本理论层次上针对的，就是萨缪尔森提出的假设和经济学家的思维定式。所谓“公共选择革命”，指的就是对传统的社会福利理论和政府行为理论的批判，以及作为经济学一个新分支的“公共选择理论”诞生。掀起这一“革命”的是后来获得诺贝尔经济学奖（1986）的詹姆斯·M·布坎南为代表的一批经济学家。他们指出，首先，萨缪尔森提出的看起来十分对称、统一于最大化原则的理论体系，事实上存在一个突出的“不对称”。在这一体系中，一切个人和厂商（企业）都在最大化各自的特殊利益（个人追求自己的效用最大化，企业追求自己的利润最大化），唯独政府追求的是别人即社会全体成员的公共利益。这种政府，与其说是一个具体的社会实体，倒不如说像一个超人，它凌驾于

世俗社会和人类的七情六欲之上，全知全能（知道经济中每一个人的欲望和要求），并只行善事，代表社会全体进行最大化选择。

现实中政府显然不是一个抽象的存在，而是由某些特殊的党派、具体的政客和官僚集团构成的社会实体。这些人的竞选口号当然是为了“全民利益”，或者说是为了“最大多数人的最大幸福”，但是竞选口号和当选后的实际所为，从来是两回事。他们所追求的，其实同样是个人或党派的特殊利益，是为那些能保证他们当选（无论是通过提供竞选资助还是给予政治支持）的特殊社会利益集团而服务的。因此，更为对称、更具有一致性的理论似乎应该是：把“经济人”的概念“延伸至那些以投票人或国家代理人身份参与政治或公共选择的人们的行为上”[注]，在理论上承认政府或政客们，也像经济中的其他俗人一样，追求的也是某种特殊利益，而不是什么全民利益。所谓“经济人”，是一个具有特定含义的经济学概念，它由亚当·斯密初创，用来描述现实中追求私利但可能（并不一定）在追求私利过程中增进社会经济发展的市井民众。而现代“公共选择理论”，从一定意义上说，就是把古典理论中的“经济人”概念进一步延伸，从而应用于分析政府行为的理论。政府也在最大化，但最大化的也是某种特殊利益，而不是全民利益。最大化原则仍是普遍适用的，但另一个原则也是普遍适用的，即特殊的经济行为主体，最大化的只是各自的特殊利益。这一延伸，有助于人们回答这样的问题，为什么在现实中政府的决策（政策或法令），往往与公众的愿望相悖，而不是相符？为什么政府官员中总会有人腐败或以权谋私？

在一定意义上，我们可以说萨缪尔森一派是“人之初性本善”论者，他们相信一个出任公职的人，作为国家代理人制定政策、履行职责时，能够一心为公，以最大化公共利益为自己的行为准则（用布坎南的话说，上述理论中的“公共人”，被不言而喻地当作“圣贤”。[注]他可能在决策中犯错误，但那仅仅是犯错误而已，其本意仍是善良的。这样，在萨缪尔森的理论体系内，一切事实上不符合公共利益或事后

被人们发现不符合公共利益（只符合少数人或个别利益集团的利益）的政府决策，第一是偶然的，不具有内在必然性；第二，只能用信息不完全、考虑不周密、上当受骗等原因解释，最多只能用个别的（而不是政府）品行不端、作风不正来加以解释，而不能用政府本身的特殊利益结构和特殊行为目标来加以解释，因为政府的行为目标本身已经事先被假定为正确的（最大化社会福利似乎永远是正确的）。

另外，布坎南一派则可以说是“人之初性本恶”论者。在他们看来，不仅私人企业主和消费者个人，那些出任公职当公仆的人也是“私人”（“俗人”），不仅也以追求私利为目标，而且也是一有机会就会损人利己，在他们作为国家代理人进行决策时，也会在一定的社会约束条件下最大化自身的利益。这样，在他们的理论体系内，一切不符合公共利益的政府决策就不再是一种偶然的错误，而具有了内在必然性，可以由决策者本身的行为目标来加以解释。对于这一理论来说，需要特别加以解释的是，为什么这些“私人”在某些场合又的确会做出有利于公共利益或多数人利益的决策?

在布坎南等人看来，这不过是制度使然，是民主程序和决策规则使然，也就是他们做决策时面对的社会约束条件使然，而不是善心使然。比如，如果一个社会有完善的社会监督机制，每个利益集团都在法律程序内充分发表自己的意见，保护自己的利益不受他人侵犯，当政府决策损害了多数人利益时，这些人可以罢免政府，另选他人，同时，那些较好地服务于公众的人在这样的体制内可以及时地得到奖赏和晋升，那么一个社会就可以迫使政府官员为了自身的利益、为了自己的连选连任而不得不做出有利于公共利益的决策。

布坎南等人的基本论点在于：个人、企业或个别政治家（以及政治团体）的确是在每时每刻进行着最大化的选择，但社会整体的行为不能被理解为一种最大化选择的行为——不存在、不可能形成一个全知全能、专行善事的政府或超人在那里代表或代替社会全体进行这种

最大化选择。不能像萨缪尔森那样把个人或企业的最大化行为模式，扩大延伸应用于整个社会。“这是一个经济学家绝不应该逾越的桥梁，是一个引起重大思维混乱的桥梁。”注 这是因为，社会是由无数个别的人或经济单位构成的，他们是不同的行为主体，也是不同的利益主体，不同的人或企业的特殊利益（至少是特殊的品味），是相互冲突的，人人都想获得更多的财富和收入，以使自己获得更大的满足。而社会财富以及经济收入是有限的，你多得些，他就必定少得些，满足了你的特殊需要，就不能满足另外一些人的特殊需要。因此，一涉及社会决策或公共选择，几乎不可能存在令大家或全体都满意的情况，所谓“众口难调”，在广义上应被视为经济学面对的一个基本事实。

所以，一旦把一件关系到全体社会成员利益的选择问题提到社会面前，通过投票进行表决或交给某种社会机构进行决策，其结果总会是只有一部分人满意而很难有一致的同意或一致的选择。这一部分人可能是多数，也可能是少数。在举行公民投票的情况下，“多数票原则”往往能使最终选择符合多数人的利益，但也并不必然如此。对民主程序的分析表明，由于种种原因，投票人往往并不充分了解自己的利益所在，还会受到少数人宣传的影响而错误地理解所要决定的问题。在代议制的情况下（由于事无巨细都诉诸公民投票是不经济的，因此民主的形式一般只能是代议制民主），议会或政府官员往往受到支持他们当选的利益集团的操纵或支配，因此它们或他们的决策往往只有利于少数人。只不过，由于任何政府都希望社会稳定，都想获得更多拥护，以便连选连任，因此，在其决策过程中也不得不考虑其他阶层或集团的利益，从而在某些情况下，也会做出一些有利于多数人的选择。注

从经济效率的观点看问题，公共选择的结果是好是坏，不取决于一项公共政策是有利于多数还是有利于少数，而是取决于是否做到了在不使其他人蒙受损失的条件下，使一些人受益；换一句专业术语来说，就是选择结果是否实现了帕累托改进，达到了帕累托最优。若换

一句通俗语言来说，就是公共选择能否做到不使那种企图损人利己的人占了上风。从这个意义上说，的确存在某种可以称作公共利益的东西，或者说，存在一些大家都同意的选择（比如，人们一般会赞成一项能使收入普遍提高而收入分配比例不变的经济增长计划）。因此，布坎南与萨缪尔森在理论上的根本性分歧不在于是否存在公共利益或社会福利函数，而在于如何解释公共选择的方式，一项正确的（或错误的）公共决策（政策法令），是由政府出于最大化公共利益的考虑进行理性选择的结果（或者，在决策错误的场合，是政府失误的结果），还是社会上各种经济利益相互冲突、相互制约最终达成的交易契约的结果。

这样，公共选择理论，就把人们的视线引向了公共选择的全过程，包括它的程序、规则、机制以及整个社会的法律制度。所有的个人或私人企业可能都是"性本恶"的，但无数"性本恶"的个人和企业为什么能够在市场交易活动中使社会福利获得普遍的提高？那只是因为市场竞争这一特定的社会机制提供了一种适当的程序，保证了不同的私人之间相互作用、相互制约，最终使每个人谋求私利的行为在客观上起到了有利于他人、有利于社会整体的作用。在那些非市场决策（如政府决策）的问题中，要想产生出好的结果，同样有赖于形成一种适当的社会制度结构，保证决策者在谋求自身利益的同时，使整个社会的福利有所提高。无论好与坏，政策从本质上说都是制度的产物，而不是人的善恶本性或智慧心术的产物；任何政府政策，事实上都是特定的社会制度或组织结构以及各种利益集团相互作用、相互制约、相互冲突最终形成的某种结果，不同之处仅在于在不同的制度下，各利益集团（包括官僚政府等）在公共选择过程中所处的地位和影响力的大小不同，所起的作用不同，从而最终形成的决策也就会向这一集团或那一集团倾斜。

这种选择过程，也是一种交易契约达成的过程，其结果或多或少总是各利益集团在相互斗争中达成的一种妥协——每个人都在追求自

身利益，而最终结果取决于各种势力的力量对比，而不取决于某一个别的集团本身（无论是个人还是政府官员）的选择。政府官员的决策本身也应视为社会交易过程的一个环节和一种结果，因为其决策范围、决策目标和决策方式等，本身是受社会中各利益集团（包括政治集团本身）的相互关系所限制的。正因如此，布坎南声称："经济学不应是一门'选择的科学'（science of choice），而应是一门'契约的科学'（science of contract），埃奇沃斯盒状图[注]应是这一学科教科书的第一个图示；……而普遍适用的原则不是最大化，而是'一切来自交易'；经济学家的职能不是'最大化者'，而是'交易仲裁人'（arbitrator），他站在利益冲突各方之外，努力使冲突各方达成互利的妥协。"[注]

把政策归结为交易制度的产物，自然也就把坏的政策归结为制度的缺陷，而不归结为某一政府或某些政客、官僚的德行或决策失误。显然，如果一个政府的政策一错再错，不是这么失误就是那么失误，那么，我们就只能在形成政策的规则、程序、制度中去寻找根源，责怪政府官员愚蠢、腐败、无能等，是无济于事的。并且，政府人选及其英明程度本身也是制度的产物——有的制度能够不断地把精明强干的人从芸芸众生中挑选出来，放在最适合他们担任的公职上；而另一些制度则只有利于庸庸碌碌之辈或一心谋私者的晋升。政府官员的公益心之类的道德观念本身从长期来看也是制度的产物——一个廉洁奉公的官员能够真正得到奖励的制度，与一个贪污腐化者得不到惩处的制度，显然会形成截然不同的社会风气和道德观念。

正因如此，布坎南等人又将自己的理论贴上了"立宪主义"的标签——要想增进社会福利，就不能简单地寄希望于任何政府的英明选择，而要寄希望于立宪改革，也就是对社会经济体制和法律制度等更基本方面的改革，从而改变公共选择的规则与程序，使更好的政策得以产生出来。这种制度不是把形成好的政策寄希望于决策人的善心智举，而是以实证地确认一切个人只是"经济人"为前提，形成一套确保

在各种私利的相互冲突中能产生有利于多数人的结果的决策规则和决策程序。

布坎南一派理论家为宣传他们的理论，已经奋斗了30多年。尽管布坎南本人获得了诺贝尔经济学奖，可谓得到了经济学界的某种承认，但是，他们的理论观点在经济学理论界还很难说已深入人心。“社会贤达能够代表公众做最优选择”这样的思想，实在是源远流长，根深蒂固，并且，越是杰出的思想家（包括经济学家）、智能出众者或有志于献身公益事业的志士贤人，就越是容易有这种思想倾向：“如果让我来管理社会或管理政府，该多好啊！”一旦他们真的出任公职，其行为方式往往并不与其他人有多大的差异，最初的抱负也会渐渐地变形走样，即使良心仍在，也只能抱怨自己如何如何每每受制于他人（最好的情况便是辞职不干了）。

颇为有趣的是，无论是契约论者布坎南还是最大化主义者萨缪尔森，都没有出任过政府公职。布坎南在西方社会中具有反体制倾向，自然难以被体制选中；他自己的理论也要求他保持仲裁人、立宪改革者、政府“局外人”（outsider）的身份。而萨缪尔森也曾力辞肯尼迪政府和约翰逊政府请他加入总统经济委员会的要求，甘愿继续做个“经济学家的经济学家”。他当年拒绝放弃理论经济学家的地位转而出任政府经济学家时所提出的理由当然与布坎南等人的理论不是一回事，却也颇为耐人寻味：“从长远来看，经济学者努力追求的东西简直不值分文——仅仅是为了获得我们自己的喝彩。……这并不是‘为艺术而艺术’，或者‘为了美的缘故而追求逻辑美’，也不是提倡把现实世界的政治经济问题留给那些外行的非经济学家处理，也不是说我们只希望在少数圈内人中获得赞赏。我们这样做的原因仅在于希望使我们所发施的号令不走样（能够在事前有充分的思考时间，能够考虑到一切有关的事实）……”注

换言之，他还是认为经济学家应该“发号施令”（call shots），只不过不应像其他人（显然包括“政府经济学家”）那样仓促，那样短视。不同的经济学家对经济学家本身的行为与作用也有着不同的解释，理论上的争论就更不容易平息了。最后，不知是否需要画一添足之笔：本文议论的是其他国家的经济学家，说的却是阁下身边的事情。

---

1. 费方域、金平菊译，商务印书馆，1992年。
2. 施蒂格勒，《产业组织与政府管制》，上海三联书店，1989年。
3. 布坎南，《自由、市场与国家》，上海三联书店，1989年，第36页。
4. 《自由、市场与国家》，第55页。
5. 布坎南，《应用经济理论的契约范式》，载于《美国经济评论》，1975年5月号。
6. 樊纲，《市场机制与经济效率》，上海三联书店，1992年。
7. 埃奇沃斯盒状图，由英国经济学家埃奇沃斯提出的一种描述两个以上消费者利益关系、行为方式和最终交易结果的几何图形。
8. 布坎南，《应用经济理论的契约范式》。
9. 萨缪尔森，《经济学术与思想历史》，载于《美国经济评论》，1962年3月号。

“阳光”与“面包”的联想

如果没有失敬之嫌的话，我要说我国经济学界有两位“诗人”（当然或许远不止两位），一位是戴园晨，一位是钟朋荣。他们不一定真的写诗，但是形象思维特棒，经常能对经济学的问题、观点、理论做出非常精彩的比喻，妙语惊人。比如戴老有一个绝妙的“肥猪理论”，比喻我们有些人对待个体、私人经济的态度像是对待肥猪的态度，因为在那些人看来，我们只是在现阶段利用这些经济成分，就像是在养猪：你在“现阶段”还不肥，我不杀你，还要继续养着，待你肥了，便有一个取刀来宰的问题了。钟朋荣无论是写文章还是聊天，也经常是妙语连珠。前几天一次会后，聊起现在的政府官员，他说可以按其工作的性质分成两类，一类是生产阳光和空气的，由于阳光和空气任何人都可以随意索取，用不着向生产出它们的人买，所以这部分官员还是很清贫的，只有权而没有钱；另一类官员的工作性质属于生产面包和水的，而面包和水就有一个给谁不给谁的问题了，更由于它们是稀缺物品，就要由人们来买了，于是就存在腐败的可能，这类官员中也就不乏大腹便便之人，以致在业余时间要很好地研究如何消除脂肪肝的问题。

阳光如果是生产出来的话，便可算作一种公共物品，因为它不具有消费的排他性：只要太阳出来了，你晒太阳，我也能晒太阳，就像路灯，只要它站在那里，可以为你照明，也可为我照明，并不因它为你照了明而不能为我照明。（路灯是更严格经济学意义上的公共物品，因为它是人们生产出来的，有稀缺性，而阳光则是无须生产的非稀缺的“免费物品”，严格说来不属于经济学研究的对象。公共物品的其他例子还有国防、公安、制度、环境、宏观经济稳定政策等。）

而面包则可以说是一种典型的私的物品（通常称作“私人物品”，我们这里为了避免误解，换一种说法），它不一定是私人生产出来的，但它具有消费排他性：你吃了一个，我就得吃另一个，而不能再吃你的那一个；你若吃光了，我就不再有面包可吃。公共物品由其特点所决定，有一个大家谁都愿享用但又谁都不愿意为其生产支付费用的问题，由此会生出谁来提供公共物品的问题，并由此产生了政府和公共财政，产生了官员或官僚体制等。但是，公共物品一旦生产出来，却没有一个分配的问题，因为由其性质所决定，它可为大家所共享。私的物品则不同，它既有一个由谁生产的问题，也有一个如何分配的问题。

公共物品迄今为止一般都由公共机构如政府来组织供给（这样总的来说比较有效率，尽管经济学家们仍在探索其他更有效率的方式），无论是公有制占主导的经济还是私有制占主导的经济，都是这样。私的物品则既可以由政府组织供给，也可以由私人在市场机制下进行供给。如果是前者，那就是公有制经济；若是后者，便是私有制经济。问题在于，公共机构组织某种产品的供给，显然为腐败提供了一种条件，因为所谓“腐败”简单地说就是以公权谋私利，一有公权存在，便出现了腐败的可能。但是，区别在于，对于公共物品（比如路灯），只是在一个环节上存在一种腐败的可能，即在公共物品的生产组织过程中滥用权力、挥霍公共财产，在批包工程过程中搞权钱交易等。而对于私的物品（比如面包），则是在两个环节上存在两种腐败的可能：一种是在其生产组织过程当中存在以权谋私的可能，另一种是在物品分配过程当中存在权钱交易的可能，因为作为私的物品，由其消费的排他性所决定，必须分配给个人，于是在给你与给他之间，便出现了一个公共的分配权（或者供销权）与私人的金钱相交换的可能。在一个由国营企业或国营商业单位分配或销售私人物品的经济中，不仅大小官员，甚至售货员也能受礼，看仓库的也能受贿，就是这个道理。

这样，我们就不难发现，如果在一个经济中，只有公共物品以公共的方式供给，那么我们只有一种腐败的可能；而若私的物品也以公共的方式加以提供，我们一下子就有了三种腐败的可能，即还要加上在私的物品的供给过程中生产环节与分配环节上出现腐败的另外两种可能。再进一步，由于任何经济中，可算作公共物品的只是少数，私的物品总是大多数，因此如果私的物品也以公共的方式加以供给，腐败的可能性便会以几何级数成倍地增加。总之，腐败的可能性，随着以公共方式供给的私的物品的数量的增加而增大。

存在腐败的可能，并不等于必然存在腐败。但问题在于，腐败的可能性越大，防止腐败、消除腐败、杜绝腐败的成本就越高，反腐败就越难，政府官员的廉洁就越不容易做到。打个比方说，在一个有10倍的物品由公共机构供给的经济中，"廉政公署"的规模至少也要大10倍，才能保持同等的廉洁程度。光靠宣传教育不能清除腐败，还要靠各种监督、检查、运动、执法等，而这些都是要投入人力、物力的（宣传教育也是有成本的，至少得增加宣传教育的工作人员）。

这就是"钟朋荣比喻"的要义所在：如果我们的政府官员都是仅仅在那里提供阳光与空气，我们的社会中便不会有那么多的腐败；而要想清除我们社会上那么多的腐败，根本的办法不是严打，而是改一改体制，减少提供面包与水的公共机构（国有企业在经济学的意义上也是一种公共机构）的个数，把生产与分配面包与水的事，交还给个人与市场去做（这才是真正的政府转变职能）。总之，消除"公权与私利相交换"现象的根本办法，不是费劲地去消除交换，而是要减少公权；以私权谋私利（前提是有私权）的人越多，以公权谋私利的事会越少，那些少量存在的公权也越容易受到有效的监督。

不知钟朋荣自己是否同意我由他的比喻引发的这些联想。

第五章
所有制、产权与交易成本

本章讨论的是中国改革过程中的所有权问题、产权归属问题以及交易成本问题。在股份制度下，企业的所有权并非不重要了。市场股份制下资本所有者在维持和促进资本使用效率方面的作用，不仅没有被削弱，甚至还进一步被强化、普遍化、社会化了。企业所有权者可以通过“用手投票”、“用脚投票”等方式影响企业的管理者。我国的国有企业管理体制是通过双重代理实现的。这就使得中国的国有企业更多依赖管理者的忠诚与良心，依赖好的领导人而不是一流的企业家。不同体制下有不同的企业家，但传统体制下的企业家更像体制的官僚。不过，成功的企业家都有创新精神，都会按规律办事。国企改革的本质是界定产权，产权归属清晰了，市场交易便会发挥作用，无须政府干预就会解决问题。明确产权，降低交易成本，减少不必要的扯皮与内耗才是关键。

股份制度考

股份制、股份经济、股票市场等，可谓20世纪90年代中国经济改革研究中出现频率相当高的一组词了；股份制也已经开始在许多地方试行。不过，我们似乎还需对它们做一番讨论，不仅是对其起源和发展演变过程等做些历史回顾，也要对其所有制形式的特点、经营管理方式、有效运行条件等较重要的问题做些深入的思考。标题中的“考”字，并不是指“考证”，而是考察，但也不妨读出些“考证”的意味——这个词似乎比思考、考察、论证等更具有不厌其烦、追根刨底以至吹毛求疵的意味，更容不得只知其一、不知其二的态度。既然现在多数人都认为股份制对于经济改革进程事关重大，我们似乎就更该有点“考证”的精神。

所有权无关紧要了吗?

私有制最简单的形式之一是私人企业制度，即投在一个企业（或作坊之类）的资本全部为某一个人（或家庭）所有。当业主本身同时作为生产单位的唯一劳动者或主要劳动者时，这种“企业”就可称为“个体户”（严格地说还不是企业）；当他本人既是资本所有者和雇主，又是经营者时，企业就是典型的私人企业。

随着社会大生产的发展，为了获取规模经济效益，形成了合股制，即几个资本所有者把各自的资本投入同一个企业，共同经营（或委托经营），然后根据各自资本量（股份）的大小分配资本利润。现代公司制度的基本形式就是合股制。

合股制不再是一个人的私事，但本质上说还是“几个哥们儿”之间的私事。这种制度下的股份是不上市的、不公开的，股份还不是股票。一旦一个企业公开在市场上出售其股票，股票持有者可以以此为凭据来索取公司红利，便形成了现代的市场股份制。

市场股份制最醒目的特点之一是所谓的“所有权与经营权相分离”。在这种制度下，所有者即股票持有人一般不再是企业的经营者，而只做股东。股东大会任命（一般是批准董事会的提名）具有专业知识和管理经验的企业经理，企业管理方面的事务一般就由经理负责，甚至连企业的经营发展战略、投资计划、资产借贷和转让之类的事务，大多数股东也不再过问甚至无权过问，一年才开一两次的股东大会在许多问题上也并没有什么决策权。在这种情况下，股票似乎就成为单纯的利润收入索取权，而与企业经营不再相关，生产经营成了经理人员的专业，由他们决定一切（当然，这并不否定在许多场合出现的“持股者集团与企业管理者之间的重叠”[注]）。于是，“所有权还重要吗？”之类的问题便产生了。

许多东西方经济学家根据股份制的这种现象，提出了所有权无关紧要的观点，认为经济效率高低、经济发展好坏，关键在于经营管理，而不在于所有制形式；无论所有制关系如何，只要改革了经营管理体制（包括微观管理和宏观管理），就可以解决经济效率低下的问题。（有的人甚至走得更远，认为所有制形式和管理体制都不重要，只要选对了企业经理，或提高了经理人员的素质，就能解决一切问题。）

这种观点其实是没有什么根据的。首先，就所有者与经营者的关系而论，股份制并没有什么特殊。委托经营或代理制在任何财产关系下都可以存在。独资的私有企业也可以发展演变为代理制，企业所有者仅做“东家”，把一切生意上的事都交给“掌柜的”。（在第二、三代资本家继承了创业者的企业后，这种情况很容易发生。）因此，代理

制或两权分离并不是股份制的特点，我们也并不一定非得通过股份制实现两权分离。如果所有权无关紧要，那么它可能历来就无关紧要，并不是到了股份制才被证明是无关紧要的。反过来说，两权分离的必要性，或者经营管理好与坏的重要性，并不一定就意味着所有权不重要。从股份制的各种现象中，并不能引申出所有权已变得无关紧要的结论。

相反，市场股份制下资本所有者在维持和促进资本使用效率方面的作用，不仅没有被削弱，甚至还进一步被强化、普遍化、社会化了。在这种制度下，所有权的作用不仅通过股东大会行使，更重要的是通过市场买卖股票的过程行使，体现在股票市场上的每一笔交易当中，并且变成了一种社会力量，一种社会压力。股票市场上每一个现实的和潜在的持股人，时时刻刻关注着每个公司企业的经营效果，通过自己的抛售或买进行为，来对每个企业的资产价值和效率水平进行评估，并通过提高和压低股票价格来对每个企业的经济管理进行鞭策，将一切有关的市场信息表达在股市行情上，引导着资本在不同用途上的有效配置。在市场股份制下，随着更多的人与资本收益有了直接的利害关系，关心资本效率的人不是少了，而是多了。一个小股东可能在股东大会上根本没有发言权，但他可以在股票市场上通过买进卖出行为来表示自己对资本效率的关切、对资源配置的看法，以及对某一经理称职与否的意见。

市场股份制并不是十全十美的经济体制，它有自身特殊的缺陷（我们后文将有所涉及）。但它总能使人觉察到：要想使资本利用效率不断提高，就需要有更多的人从自己的切身利益出发来关心资本的使用和配置；而这就需要有一种体制上的保障，在个人收入与资本收益之间建立起直接的、明确的、持久的、受到法律和社会保障的联系。如果经济体制改来改去，人们的一切收入还是仅仅表现为劳动收入或经营收入，收入的增长与资本效率的提高对于个人来说没有直接的、能够在数量上加以界定的联系，就还是不会形成对资本效率的普

遍关心，也就不能在体制上形成对资本有效利用的社会压力，资本效率就仍然不能提高。

财产责任与经营责任的差别

市场股份制得以发展起来，成为现代经济中的一个重要组织形式，是与“有限公司”这一组织形式的发明分不开的。“有限公司”中的“有限”一词，的是“有限责任”，即公司股东或股票持有者的责任是有限的。这里的“责任”是什么呢？说到底就是偿付债务的责任。怎么“有限”呢？就是除了我买进股票时付给你一定价格这一责任外，我不再承担偿付公司其他债务的责任；当公司负债时，持股人不必倾其家产，用自己的“最后一个先令和最后一英亩土地”来为公司还债（公司本身必须倾其所有还债，还不上就只能宣告破产、接受清理）。只有在这种制度安排形成之后，广大社会公众才得以较为放心地去购买股票，把自己的财产交给陌生人去经营（即使受到欺骗，这时也是有限度的），股票市场交易也得以大规模地发展起来。有人认为，股份公司是现代工业社会最重要的发明之一，而在这一发明中，“最重要的因素是有限责任的主张”(注)。

我们这里不打算仔细考察这一发明形成的历史过程以及与此相关的法律体系的演变过程，只想讨论一下有限责任这一制度安排的最具实质性的经济内涵。

“股份有限公司”这一概念中最值得注意的一点是：它将所有者的责任，直接而明确地写在了经济组织的名称当中，昭于世人。这样，这一里唆的称谓就直截了当地向人们表明，所有权不仅是一种权利，也是一种责任；不仅意味着可能获得的收入，而且意味着可能遭受的损失；不仅是一种获益的凭证，也意味着承担了一定的风险。“有

限”还是“无限”，当然关系到所有者承担的风险的程度，但前提是必须承担责任。

事实上，不仅是股份所有权，对于任何一种所有权来说，都同时意味着权利与责任。所有权的本质，从正面说是收入索取权，从反面说就是风险责任。从资本所有权与资本利用效率的关系而言，风险责任在维持和提高资本效率中所起的作用，比收入索取权更加重要。一个人从资本中获得的收入当然越多越好，增长速度当然越快越好，但收入不那么多、增长速度不那么快，相对来说还不那么重要，因为毕竟这时既有的生活水平还能维持，还不至于下降。可是如果投资投错了地方，或使用、管理不善，发生了亏损以致蚀了本，资本本身都赔了出去，收入就会下降甚至整个收入源泉都将不复存在，这种痛苦相对说来是更加难以忍受的（所以会有那么多破产者去自杀）。在这一问题上，说“利害攸关”，更重要的不是“利”的相关，而是“害”的相关。

1990年诺贝尔经济学奖授予了三位在资本市场理论方面做出杰出贡献的经济学家。第一位马科维奇的获奖理论是“资产组合理论”。这一理论的核心命题就是：一个资本所有者持有哪一种金融资产、购买哪一种股票，一方面取决于资本收益的高低，另一方面则取决于其风险的大小。一种股票，预期收益再高，但若受损失的风险也很高，多数人还是不愿购买（只有那些喜欢冒险的人去买）；而像货币或政府债券这样的金融资产，收入虽低（持有货币可能完全没有收入），但却由于有国家信誉作保，风险较小，因此有许多人乐于持有。总之，资本是收益与损失的统一，而所有权是利益与责任的统一。股份制、股份有限（责任）公司等，不仅是一种利益分配机制，也是一种风险责任机制；在这种制度安排中，不仅写明了谁将如何获益，也写明了谁将如何承担损失。

谈到责任，自然会联想到在我们中国经济中目前实行的企业承包责任制。为什么在这种体制下，经营管理和劳动管理有所改善，资本利用效率却仍未得到根本的改善，出现了行为短期化、工资侵蚀利润、技术改造进程放慢等一系列现象？为什么实行承包责任制的企业到头来还是“负赢不负亏”，仍是所谓的“预算软约束”？原因当然可以列举很多，但从经济上说，最根本的一条就在于这种体制只是一种经营责任制，而不是一种财产责任制或资本责任制，所有权关系仍是国家所有制。有人曾提出过在国家所有制下搞资产经营责任制，但这说到底还是经营责任制，真正出现了资本损失，作为资本所有者蒙受资本损失的还是国家，而不是作为非所有者的企业或个人，企业和个人还是只承受经营者或资产使用者的那一份损失（厂长调离、工人失业等，如果国家不给亏损补贴来维持亏损企业的生存的话）。

当然，国家受损，说到底是要平摊到社会全体成员头上去的，但无论如何不是仅由那个企业或企业当中的任何个人来承担全部资本损失。许多人曾花了很大的精力来讨论承包制改革是否正确，承包制下出现的那些问题是否证明经营责任制搞错了。其实这一问题本身就是不搭界的。经营责任制在任何所有制关系下都应该搞、必须搞。经营者责任不明、劳动者责任不确定，必然是经营无效率、劳动无效率。我们面临的问题，在于在实行了经营责任制的同时，仍然没有建立起有效的资本责任制，没有使财产责任关系得到进一步的改善，财产责任仍是不明确、不确定的；在整个公有制经济中，仍然只有国家这个高高在上的社会机构处在所有者的地位上关心资本的效率和资本的增值，而其他行为主体（企业和个人）都处在非所有者的地位上利用资本，最多只在与自身收益相关的范围内关心资本的效率（比如，关心如何在承包期内尽量充分利用现有资本生产能力以为自己带来更多的个人收入）。过去，改革之前，我们既无资本责任制，也无经营责任制和劳动责任制；改革之后，实行了经营责任制和劳动责任制之后，出现的各种问题恰恰集中暴露出我们还需要建立起真正有利于提高资

本效率的资本责任制，使经济中有更多的人切实地从自身的利害关系出发，行使所有权，有效地监督资本的利用和配置。

同样的逻辑也适用于已经进行了股份制改革的场合。如果我们只是形式上开始实行股份制，允许个人购买和持有股票，但若这种股份公司的命运以及股票收益（股息率）仍然是由企业背后的国家（作为国营企业最大股东的国家）作保，企业面临亏损时仍能得到国家的特殊保护，那么这样的股票充其量不过是相当于国家债券，因为它是无风险的，承担风险的仍然只是国家，持股人仍然没有自负盈亏地承担起资本的责任。这样的股份制势必形同虚设（除了有集资功能），资本利用效率也不会有多大的提高。

参股制、法人与最终所有权

股份经济发展起来之后，逐步形成了参股制，即股份公司之间相互购股、相互持股；大公司通过购买小公司的股票达到控制小公司的目的，扩大自己的实力范围；各公司之间你中有我，我中有你，所有权关系呈现出错综复杂的局面。

参股制下所有权关系复杂性的一个重要方面，便是个人所有权的隐退。这时，一个股份公司的股东，可能全部是其他公司、银行等金融机构以及国家，而没有一个个人股东。于是，这一股份公司在形式上就变成了纯粹的法人所有制，而不再是个人所有制、集体所有制、国有制等；法人所有制这时似乎就成了与个人所有制等相并列的一种所有制形式。这一所有制形式的确启发人的想象。许多人现在把国家控股、国家银行对企业持股和企业间互相持股，视为国营企业改革的一个基本方向，有人还明确提出过国营企业改革的目标就是法人所有制或法人股份制。

我们当然可以搞国家控股、企业相互参股式的股份制，也可以冠以法人股份制的名称，但关键是要明确它们的经济含义及其有效性，搞清楚在形式发生了这样的变化之后实质上的经济关系是否发生了变化。

首先需要明确的是，在任何所有制条件下都可以存在法人，或者说法人可以代表、表示任何性质的所有者或所有权关系——法人只是某种经济组织的法律存在形式，而本身却不是一种所有权关系。法人的所有权性质，是由并仅仅是由最终所有者的所有权地位决定的。同一个法人的背后，可以是一个人，也可以是一群股票持有人，也可以是一个集体，还可以是国家。例如，一个国营企业（可以称公司）可以是一个法人，这个法人背后的最终所有者是国家；而一个私人股份公司也是一个法人，在形式上可以同国营企业一样，但它的背后，则是许多个别的最终所有者，即私人股东。

现在我们来看参股制。参股公司这个法人的所有制性质，说到底取决于在它背后的各控股公司的最终所有者的所有权地位。一个控股公司用它所拥有的资金去购买另一个公司的股票，是一种投资行为，就像它的其他投资行为一样，只不过这时它不是进行了生产性投资，用资金来购买厂房或机器，通过自己的生产行为谋利，而是进行了金融资产投资，通过控股或股市交易行为来谋利。那么，这笔用来购买其他公司股票的资金来自何处呢？说到底，是来自大小股东们购买该公司股票时投入的资本。所谓“最终所有者”，指的就是这些最初购买股票的最终股东。在私有制的股份经济中，最终所有者就是千千万万的私人股东；股份公司之间相互参股一百万次，那些股份公司的所有制性质仍是私有制；而若在一个公有制经济中，假定个人不允许买股票，只让各国营企业之间相互参股或者由国家资产管理局来控股，那么同样，企业间相互参股一百万次，扣上一百万次法人的头衔，那些股份公司的最终所有制性质仍是国有制。

当然，现在许多人心目中的目标模式，既不是纯粹私人所有的股份制，也不是纯粹国营的股份制，而是包括私人和国家各类股东的股份制。我们当然也应该使这样的公司取得一定的法人地位。但是，在理论上和实践中，我们都需要明确，这种法人的最终所有制性质，不过是一种公私混合所有制。

而一谈到混合，便出现了比例问题，出现了谁为主的问题，就像私有制股份公司有大小股东之分一样。不过，与私人大小股东的差别不同的是，在纯粹的私人经济中，大小股东之间的控股比例差距再悬殊，他们仍然都无例外是私人，按照同一个私人经济的运行规律办事，而在混合所有制的股份经济中，国家股与私人股的不同比例却能决定一个股份公司究竟按照哪一种所有制的经济规律行事，也最终决定着资本利用的效率水平。一个符合逻辑的假说是：以私人持股为主（比如51%的股份）的公司，将主要或更多地按照私有制企业的行为方式运行；而以国家持股为主的公司（无论为主者是国家资产管理局，还是国家银行，还是国营企业）将主要或更多地按照国有制企业的行为方式运行。我们可以就一些具体问题进行讨论：一个以国家股为主的法人股份制公司，经理是否是国家干部，由谁任命，按什么方式任命？该公司是否还有挂靠单位或上级主管单位？遇到问题或困难或滞销或竞争或欠账或亏损的时候，该公司是否还能通过与上级主管单位讨价还价来解决？欠了账是否最终得由“挂靠单位”负责偿还（或者由它来迫使银行同意将那笔账“挂起来”一挂几十年以至永远）？只有在理论上和实践中能够证明这种国家股为主的法人股份制公司的确将不再按上述方式行事，而是换了一种行为方式，那么我们才能认可：这种公司的形成的确标志着经济体制的重大改革，法人股份制的确不同于国有制，法人股份制的所有制性质的确不是由最终所有者的性质决定的。

经济体制改革说到底就是要解决经济效率包括资本效率的问题。要解决经济效率问题只靠改变一下形式或名称并不能改变经济利益主

体的行为方式（马克思经济学的一个基本命题是经济制度特别是所有制关系决定着人们的经济行为方式）。在讨论或论证以上这种涉及经济行为方式的问题时，我们不是在讨论一个企业或一个法人按照我们的愿望应该如何行事的问题，而是在讨论在一定的经济关系、经济体制条件下，企业或法人事实上会怎样、可能怎样行事的问题。我们也不应仅仅援引个别“模范”企业的表现为例，只往好处想不往坏处想，因为按照“劣币驱逐良币”定律，现实中人们往往不向那些一心为公或老老实实做诚实生意的模范企业学习，而是会仿效那些能钻空子、找窍门、投机取巧，费力不多就能得利的人学，只要体制本身使这样的人能够得手而不会受到实际的惩罚——只要劣币能与良币等值。

最后顺便指出，有人提出法人所有制的意图，其实是要实行所谓的“企业所有制”（在此基础上再加上私人持股或企业间参股）。企业所有制改革设想所针对的当然是国有制的一切弊病，目的是要使企业真正做到自负盈亏，既有利益又有责任。但“想要”它如何并不等于它就能够如何。不谈这种所有制迄今为止在世界历史上从未真正地、具有法律身份地存在过，也不谈与之相似的南斯拉夫式的“社会所有制企业”（按照我的理解，“社会所有制”就是既非国家或全民所有，也非个人所有，也非集体所有），被实践证明是不成功的，特别是在动态效率和宏观经济效率方面是不成功的，我们在此只想提出这样一种可能供读者思考：在一个私有制经济中，一个私人所有者是无法赖账的，除非自杀，即从肉体上将自己消灭掉，而这是件痛苦到极致的事，轻易不会发生（一旦发生，怜悯心也会使人们认为债已“还清了”）。在一个国有制经济中，国家这个所有者也是不能赖账的，至少是不能公开赖账的，它可以依仗权力要求银行无限期“挂账”（“财政部欠款”或“国营企业欠账”），还可以利用发行货币的特权，用通货膨胀的方式隐蔽地把欠债转嫁他人，但它作为负债人是跑不开、躲不掉的，特别是不会以自杀的方式一走了之。但企业所有制就不同了：一个作为所有者的企业可以（相对来说）十分轻松、惬意地用“自杀”也就是从工商管理局的注册簿上将自己的“法人”名字一劳永逸地抹去的办

法，将自己的责任也就是那些债务永远地推掉或赖掉，在此过程中没有任何一个人或一个实体作为所有者受到损失（当然，债权人除外）。

法律的作用与国家的职能

市场股份制像一切经济体制一样，有其长处，也有其短处（正因如此，要综合地考虑长处和短处，将各种体制进行优劣比较是件十分困难、可以无休止争论下去的事）。一个最为醒目的短处，便是它为市场投机和“幕后交易”等欺骗行为提供了新的条件。与其他所有制条件下的欺骗行为不同，在股票市场上发生的欺骗不再是一个人欺骗另一个人，而是一个人欺骗公众，即广大的持股人。这种欺骗的形式可以是多样的，既可以是蒙骗公众，吸引他们投资入股然后拐走资金，也可以是少数人幕后勾结，操纵股市，从中攫取暴利。股票市场还为行贿受贿、为政府官员的腐败行为提供了新的条件。比如在日本的洛克希德事件中，所涉及的政府官员许多并未直接从私人公司手中接受什么，而只是“按原价购买”了即将上市的股票，贿赂最终是在市场上按照股市价格变动的客观规律而实现的。

在这种情况下，法律的作用便显得特别重要。公众必须借助法律的力量来约束某些人的行为，将欺骗和腐败定为犯罪，然后对其进行惩处。(注)这就是股份制首先表现为“公司法”、“反幕后交易法”等一系列法律规范的原因。

有趣的是，法律最初所起的作用往往不是反对股份经济中的欺骗行为，而是反对股份制本身——当人们看到股份制下发生的丑闻时，往往会采取“把脏水和孩子一起泼掉”的态度，用法律禁止股份制的实行。在18世纪的欧洲，以英国的“鲍勃尔法”为代表的一些法律，就是

禁止或限制股份制发展的，它将股份公司的发展至少拖延了一个世纪。直到1826年，英国报纸上还不时有人贬斥法人实体比起个人企业家，是一种绝对低劣的经营形式。后来，随着社会化大生产的日益发展，股份制这种能够把小资本迅速集中起来形成大资本的所有制形式和通过资本市场调节资源配置这种经济机制的优点越来越明显，人们才逐步意识到，应该允许股份公司的发展，而用法律来反对投机、欺骗行为保障公众的利益。[注]

法律保护公民合法权益，有一个先决条件，就是执法者必须超然于当事人，或者说，当事人本身不能是执法者，更不能处在可以随时根据需要而修改法律规范的立法者地位上（立法者或执法者犯法，必须由另一个与案件无关的执法者来审理案件）。在一起经济纠纷中，当事人各有各自的特殊利益，执法者必须与所有这些特殊利益无关，才有可能代表当时体现在法律中的社会正义。法律、执法机构或社会强权的代表即国家，在私人之间发生的各种具体的经济矛盾中，实际上充当的是局外人的作用，并且是一个公用的、一般的局外人的作用。无论法律和国家最初是怎样产生的、具有怎样的形式，在市场股份制经济中，如果开始时没有法律和国家，股东们也必然会创造出法律和国家，其目的就是事先立下调节私人之间利益关系的行为规范，并设置执法机构或国家来充当公共的一般局外人，以便在任何经济纠纷发生时，超然于当事人利益之上，依法办事，解决纠纷。

比较之下，在国家所有制条件下，经济生活的一个重要特点就是：在企业不独立于国家政权的同时，国家也不独立于企业；在各种经济纠纷中，弄来弄去总会发现国家处在当事人的地位上或者被卷入纠纷中被当作当事人。举例来说，“三角债”自然是企业之间的相互欠债，但“三角债”清理起来之所以这么困难，一个重要的原因就是在国营企业之间的这种经济纠纷中，国家这个最终所有者总是不能超然物外，总会被卷进来，使得清欠难以进行，更不用说按照破产法进行清理了（破产法是有的，但那么多欠债，居然没有人破产!）。纠纷的每

一方既然都是国营企业，便都可以以国家利益做理由为自己辩护（谁都不是为了个人），又都可以通过与上级的谈判为自己寻求庇护，在法律或规章（这在我们的经济中就是一种准法律）上开一个口子，也就是总能或多或少地在每一具体案例上根据自己的需要修改法规。国家或执法者具有了当事人的属性，法律也就必然失去其严肃性。执法者不独立（总有“首长条子”来干扰执法程序），说到底是因为国家从经济地位上与当事人之间不独立——裁判本身也在踢球。

实行股份制，本身并不能减少更不能消除经济矛盾或经济纠纷；它不是可以不要法律，相反，要求更严格的法制，要求国家在协调各方面经济利益时起更多的作用。正因如此，我们应对国家作为主要持股人的那种法人股份制设想，做些更深入的分析和更慎重的思考。我们不能说国家就一定会利用自己的特殊地位和特殊权力来欺骗公众，也不能否定国家作为大股东在一定场合下可能起到稳定市场、稳定经济的作用，但是，如果国家不能在大多数场合从当事人的地位中超脱出来，真正成为一个一般局外人和公共仲裁人，传统的国家所有制经济中存在的许多问题就仍会在股份制条件下继续存在。还是那句话，在制定目标模式时，我们不能只往好处想，不往坏处想。

---

1. [美]霍尔索夫斯基，《经济体制分析和比较》，俞品根等译，经济科学出版社，1988年，第64页。

2. 这当然关系到所有者承担的风险。[美]霍尔索夫斯基，《经济体制分析和比较》，俞品根等译，经济科学出版社，1988年，第399页。

3. 欺骗和腐败都是谋取非法收入，所不同的仅在于前者是以私权（非法地）谋私利，而后者是以公权谋私利。

4. 我们已经开始了股份制试验，但现在实行的某些法规（主要是规章）也仍然在限制股份制本身而并不是仅仅反对投机行为，或者说是为了反对投机行为而限制了股份制本身的真正实现和发展。比如，规定每天股票价格波动程度不得超过10%。这当然能限制场内投机，但既然限制了股票价格，股票市场也就不能充分发挥其作用。

天下没有卖不出去的东西

国企改革，产权重组，出卖企业（资产），搞混合所有制、股份制等，现在已经被大家从观念上开始接受了，也有了一些政策。但是，反对意见还在，有老的反对意见，也出现了一些新的。比如有的人说，现在买卖资产不再有观念上的障碍，但实际障碍仍无法逾越。许多国有企业那么多职工、那么多债务，想卖都卖不出去。所以结论是，靠产权重组来改革国有企业，理论上大概是对的，但在现实中还是行不通。

这种看法其实似是而非，因为从经济学的基本道理上说，天下没有卖不出去的东西，只有定价不对的东西。我们是否想过卖不出去的东西是否要价太高了。

这里的问题首先在于如何认识资本的市场价值。资本的本质在于它可以生利，在于给资本所有者带来的未来收益。因此，资本的市场价值不是它的账面价值，甚至不是实物资产的重置价格，而说到底，是未来时期内（可以假定无限时期内）预期收益（当前形成的预期）折现值的总和。100万元建一个企业，利润丰厚，其资本的价值可以是100亿；而100亿建的厂若已不能赢利，可能只值100万（可能就等于清偿拍卖后的残值），这时你若定价100亿，当然卖不出去。如果一个企业已经亏损，还有一大堆欠债，或者还有一大批工人无法安置，其市场价值可能还是负的。你还要按账面资产的价值卖，还想从中捞一笔，当然不会有人买，除非政府强令另一个国有企业去接收，但那显然已不是我们这里谈论的买卖关系。

当然，亏损企业并不一定卖不出好价钱，原因是在你手里是亏的、在你的体制下是亏的，到了新买主手里可能就能赢利，所以买方价格可能是正的，因为对于他来说预期收益是正的。买卖关系中包含着体制改革。“卖”这个行为本身就意味着体制改革、产权改革，“卖得出去”这件事本身就意味着卖出之后可能发生的效率改进。（在许多情况下，卖了不等于从此一定会逐步发生改进，但不卖一定不会发生改进。）

不过无论如何，买者出的价一定不仅包含对企业目前经营效果的评论，而且包含着对以下两大重要因素的考虑。一是企业债务。你让他背走债务，将来还本付息，所谓的购买价格自然要打一折扣。二是富余职工的安置。由你来安置职工，不由买主承担责任，他可以付的价自然会高些，否则，自然要低些。所谓“资本收益”，最终起作用的是净值——一切收益减去一切成本，包括买下企业后可能要面对、要处理的一系列历史遗留下来的麻烦（我们的企业中由于过去方方面面的产权不清，会有一大堆的麻烦）所需付出的代价（包括人力、物力、财力各方面的代价）。形式上的购买价格，不过是把一切未来要付出的代价都计算之后现在所要支付的价格，它只是购买一个企业所支付的总价格的一部分。

所以，有时看到我们的有关部门一厢情愿地按照企业资产的账面价格为一些亏损严重、资不抵债、冗员累累的企业开价的时候，我往往很奇怪：他们怎么不反过来想想，如果是你，你会按那个价格买企业吗？（据说现在有的地方现实了一点，可以下浮10％，只是不知道这个百分比是凭什么定的。）

韩国的大宇汽车公司作为一家国际知名的大企业，据说最近正在谈判以几千万美元的价格卖出去（当然严格地说叫作“与人兼并”）。这个价格当然离它那几百亿的账面价值相差甚远，但因为它欠了一大堆的债，要改造、重组还要有很多投入，价不降到这个程度不会有人

要。德国政府从1990年到1995年，通过国有企业托管局，把原民主德国的国有企业都卖掉了（除了关掉的外）。但那是它花了2 000多亿美元把它们卖掉的（请注意，这里是花钱卖东西，而不是花钱买东西），那花的钱，当然主要是用作安置工人、清偿债务、治理污染等，以便使买主能把东西“拿走”，否则，许多东西即使白给也没人拿。

可见，说现在卖不出去东西已不是观念的问题，并不全对。这里还是有一个观念的问题：如何认识什么是资本，什么是资本的市场价值?

资本价值这个概念之所以重要，还因为它直接涉及另一个概念：资本流失。经常发生的情况是：资本按照市场价值卖了出去，但由于这一成交价低于账面资产价值，便会被说成是资产流失。问题的复杂性在于，资本的买卖，很多情况下并不经过一个市场竞价过程，而只是买卖双方一对一讨价还价的结果，双方对同一资产的价值判断自然是不同的，卖者尽量报高，买者尽量压低，再有一个第三者，又会有第三种价值判断，很难有一客观准确的标准（未来收益还没有发生，还只能是主观预期）。这在客观上也为真正的资本流失即利用资本交易中饱私囊的行为提供了机会，使真的流失与假的流失混在一起，难以分辨。

在这个问题上，由于在现实中很难有完美的解决办法（请两个外国的资产评估机构来评估，不仅成本太高，得不偿失，也不一定解决问题），所以只好求其次，用另外一些标准来间接地加以判断，比如好好查一查是否有人在资产交易中个人拿了价外的好处。

最重要的问题，还是在于把问题想开，把各方面的收益与成本加起来统筹考虑。卖掉了企业，政府甩掉了包袱，今后不再有补贴性支出，不再有人整天找上门来要钱、要物、要安置人，不再天天发愁去解决国企内的一大堆令人头痛的问题；相反，企业改了制，提高了效

率，增加了收入，政府还可以增加税收。而且，政府从此集中精力干自己该干的事情，包括加强税收征管，财税收入会有更大的增加，也可建更多的公共设施。里里外外，减支增收，比拖下去不卖会合算得多（拖下去不卖，情况还会动态地恶化，支出会比现在还多）。你可以不卖，可以撑下去或混下去，但是明天怎么办？什么时候是个头呢？

应该想到的是，现在我们卖资产不仅是为了收钱，更重要的是为了改制，为了改制后效益的增加。把这些问题都考虑进去，有些交易就会显得合算多了。

所有权开始起作用了！

经济理论界一直存在一种观点，认为所有权不重要，企业经营的好坏，经济运行效率的高低，关键在于管理，只要管理人员的素质提高了，或者说选好了管理者，经营问题就能得到解决。这一理论在1993年之前的一二十年中得到了更多人的赞同，部分原因在于：在现代经济中，在现代的市场股份制下，企业经营的权力似乎都在管理者手中，股东大会形同虚设，名义上是董事会任命总经理，但事实上在很多情况下是总经理挑选社会名流加入董事会，股东们一般都会对总经理的提名加以认可，结果是管理层权力无边，所有者即大大小小的股东们，似乎除了剪息票以外，就不再有什么实质性的、积极的经营职能了。由于几十年来西方一些国家出现的这些现象，成为“所有权不重要”或“管理最重要”理论所依赖的重要事实，一时间似乎也很难加以驳斥。

到了90年代，新的事实出现了。从1992年以来，美国出现了一个前所未有的解雇总经理的高潮，那些大公司而且是国际性大公司的著名的、年薪以百万美元计的总经理们也不例外。先后解雇了总经理的著名大公司有：国际商用机器公司（IBM）、美国通用汽车公司、数字设备公司、康柏电脑公司、固特异轮胎公司、天纳克技术公司、美国运通公司、西屋电气公司等，这些都是美国500强公司之内的佼佼者。西尔斯百货公司、花旗银行、汤迪电脑公司三大公司，也进行了类似的解雇总经理的过程。

解雇（当然在有些情况下为了给面子，是自动“辞职”或“退休”）的理由十分正常：企业经营不善，利润下降，亏损增加，股票价值下跌。解雇发生的过程也很正常：股东们对董事会施加压力，董事会最

终开始“造反”（造那些“请”他们加入董事会的总经理“哥们儿”的反），总经理最终遭到解雇。经理人阶层不再主宰一切，相反，他们的命运受到别人的主宰。在现代经济中，这么多的大公司总经理被解雇，似乎还是有史以来第一次，因而引起了商业界和理论界的广泛关注。

在现代市场经济中，所有者其实一直是用两只手投票的。一只手在市场上玩儿股票，通过股票的买进抛出，投这个企业的赞成票，那个企业的反对票；公司股票行市的变动，反映着所有者们对企业质量评价的相对变化。另一只手则在股东大会上投票，对董事会或经理们施加影响。对于上市公司来说，这两种投票方式表现得最明显；而对于独资公司或不上市的合资公司来说，当然主要的投票方式是后一种，但只要资产本身能够买卖，前一种市场投票方式也是潜在地存在的。在现代市场股份制经济中，在许多情况下，所有者们主要是通过股票买卖方式来参与资源配置（资本配置）的决策过程的，如果资源配置错了方向，利润率较低，抛售股票者增加，股票价格下跌，就会影响到下一轮的投资结构。所以，即使在经理阶层权力很大、股东大会和董事会看上去没起什么作用的情况下，也不能说所有权是不重要的，没有经济职能，在经营决策过程中不起作用。

所有权起更大作用，不在企业经营状况较好的时候，而是在它不好的时候。企业经营状况不错，有利润可赚，股东们也就乐得把经营上的事都交给经理们去做，自己图个清闲。问题发生在出问题的时候，出在出现亏损的时候。所有权的核心其实不在于谁来“负赢”，而在于谁来负亏。有盈利的时候，问题仅在于如何分配利润，谁拿剩余更有利于提高效率；而一旦发生了亏损，经理人员当然也有名誉受损的问题，也会被解雇，但真正的资本损失总是由资本所有者承担的——亏的不是别的，正是资本本身（所以叫作“亏本”）。所有权最明显地起作用的时候（大家都能看得见它起作用的时候），一定是企业发生亏损的时候（如果这时所有权还不起作用，那就说明所有制关系

出了问题）。前二三十年资本主义经济较为景气，多数企业都有较高的利润率，这时当然经理阶层的作用较为明显，而所有者的作用则不那么明显；而当经济进入了不那么景气的阶段，或竞争更加激烈时期，企业利润率下降以致发生了亏损，这时所有权的作用就会凸显出来——害怕亏本的所有者们会站出来说话，要求经营者改变策略或者干脆更换经理人员。

所有权的重要经济职能之一就是把最能干、最适当的人挑选出来担当企业经理。企业管理当然是很重要的，没有好的经理当然不会有好的企业。但问题在于：在有的所有权关系下，为什么好的经理不能被挑选出来或成长起来，为什么本来还不错的经理人员会逐步地与无能的经理人员们“同流合污”？为什么许多好的经营管理经验、知识想用也用不上？为什么企业长期亏损，经理照常按照级别拿工资而不被解雇？管理的重要性丝毫不否定所有权的重要性，相反，好的管理取决于有利于效率提高的所有权关系。

论“手脚并用”

上篇文章讨论了20世纪90年代初美国大公司总经理被解雇风潮对我们的启示。我不知这一举世瞩目的风潮是否足以打破20世纪80年代以后西方经济繁荣时期形成的所谓“所有权不重要”、“管理决定一切”的幻觉，也不知能否改变一些人只看表象不深究实质、只知其一不知其二的思维方式，但我想最重要的问题还是在于我们是否能从这一经验事实中进一步弄清一些逻辑。事实总有许多特殊的因素，而逻辑具有一般的适用性。

股东们通过某种方式（股东大会投票、私下实施压力等）对公司的经营绩效进行评价，对经理人员进行任命与撤换、对公司发展战略或经济组织方式进行改革等。这样的行为在经济学中有一个学名，叫作“叫喊”（也有人称之为“呼吁”），更形象一点就是所谓的“用手投票”。另一类行为，即股东一看公司经营状况不好就出售股票，以此来表示其不满，表示他们的“用脚投票”（用“购入”表示满意，也是用脚投票，只不过不是“撤出”，而是“进入”）。由此而论，股份制下所有者对资本使用和配置的监督职能，就体现在“手脚并用”上——不仅体现在股东大会上的用手投票，也体现在市场股票交易中的用脚投票。有的时候，“手”的作用表现得较为明显（比如解雇总经理），有的时候，则主要体现在“脚”的作用上。在“手”的作用不明显时，不能说所有者就不起作用了，还要看到“脚”的作用，而且“手”能起作用，往往正是“脚”起作用的结果——正是因为大家抛售股票、股价下跌，才产生了“用手”解雇总经理的必要。

西方这次“用手投票”实行公司改组的风潮中，有一个现象颇值得引起注意：在向董事会施加压力，要求对公司进行改组时，起主要作

用的，并不是一般的小股民，而是一些大股东。其中主要就是一些作为持股大户的金融机构，包括基金会、银行、投资公司等。这一现象大概会使一些主张建立国有资产基金或国有资产投资公司之类的法人，并对国有企业实行法人持股的同胞们感到欣慰，因为这一现象似乎正支持了他们的主张。但是，透过这个现象再看一层，我们就会发现，西方国家的那些法人、机构，之所以能积极地行使所有者的权力并有足够的动机对那些利润率下降的公司施加压力，是因为他们若不这样做，把资金投到或存入这些金融机构的千百万“小债权人”就会把他们的资金撤走，自己持有或投到另外的地方去。用“委托——代理人”理论中的术语说，如果作为大股东的金融机构不积极地施加压力去解雇它们的代理人（即公司经理们），那些“小民们”就将“解雇”它们，即这些金融机构本身一一撤走投入的资金，本身就是一种委托人对代理人的解雇，你可以继续办你的金融机构，但你将不再是我的代理人，我“炒”了你的“鱿鱼”！我用“脚”走路，行使了我作为所有者撤出的权利。

我不否认机构持股在所有制改革过渡过程中的积极作用，但我们却不能因此而设法去论证法人或金融机构持股就可以从根本上解决我们的经济所面临的问题，否定在机构背后千百万小股民的决定性作用，论证“小民”的所有权不重要。其实，在上述金融机构的运行过程中，“小民”的作用比在股份公司经营操作中所能起的作用更大。对于股份公司来说，股民抛出股票，“用脚”投了票，还不能撤出公司的实际资产，公司还可运行下去，要对其实行改组，还需进行实际的“用手投票”。而对于金融机构来说，由于这种机构的资产就是资金本身，因此如果大家撤走了资金，实际也就撤销了机构本身。在这种场合，“手投票”与“脚投票”是合二为一的：我的撤出，就相当于解雇了代理人，也就是同时行使了“手”的功能。所以，第一，无论在哪种情况下，机构、法人的作用都不可否认在它们背后的“小民”的作用；第二，在所有权的行使中，“脚”的作用往往更大——“撤出”其实就是所有者或委托人解雇代理人的权利，是市场经济有效运行中不可缺少、起着根本

性作用的一种所有权；第三，在任何时候，我们都要透过法人看到“小民”，透过法人所有权看到最终所有权，事实上，法人所有权的性质，是由最终所有权的性质决定的。

于是我们不妨思考：如果我们也搞了法人持股、机构持股的机制，在这些法人、机构的后面，有没有“小民”？有没有人能“用脚”走路？所有者能否“撤出”？是否增加了“脚”的双数，又有几双“脚”真的能走路？是否提高了我们经济中对资本效率和利润率的关心程度？如果在这些机构的后面仍然还是国家或国有银行、国有企业，它们过去对资本效率关心不够、动机不足，而且根本不能“用脚投票”，难道一搞了法人持股，就有了动机并能够实现“用脚投票”？

论“双重代理”

产权关系、企业制度是经济学理论众多论题中的一个，但却是十分基本的论题，所以人们研究了这么多年，却似乎还没有穷尽它的方方面面。这也就难怪西方大企业经理被解雇这件事可以引发我们这么多的联想。现在就让我们再集中地联想一下我们自己的国有制的企业制度。

国有制是全民所有制的一种形式（我们且不说它是唯一形式），至少，它的合法性总要由“全民所有”来加以论证。因此，运用“委托人——代理人”的理论方法进行分析，在国有制经济中，实际上存在一个可以称为“双重代理”的问题。第一层委托——代理关系，是“全民”的每一个人，原则上作为公共财产的共同所有者，将自己的所有权委托给国家、政府或随便换一个什么样的名称都无关大局的公共机构（名字是形式，“公共机构”是事物的本质）加以代理。全民所有制，就其产权关系而论，是经济中每一个合法公民都对全民所有的那些财产拥有一份平等的、无差异的权利。而这种权利，因其平等、无差异，每个人都不应有什么特权，因此必须将其赋予或“外化”到一个统一而唯一、有别于每个具体个人的公共权利机构，使后者成为所有权主体，或所有权代表（代理），无差别地行使社会赋予的所有者的各种职能。无论历史和现实生活中国家所有制是如何形成的，国有制经济的基本逻辑就是如此，其合法性只能建立在这样一种逻辑基础之上。（参见樊纲、张曙光等著《公有制宏观经济理论大纲》第1章）

第二层委托——代理关系则是一般产权理论中所说的那种所有者将其对财产的使用、管理权，委托给经理、工人等（经理与工人之间还有一层委托——代理关系，但本质上与所有者和经理之间的关系并

无二致）。这时便产生了所有者如何监督代理人，如何使其有足够的激励和约束去有效地经营资产，如何获得充分的信息使被监督的代理人不得侵犯所有者的利益等。

后面这一层关系，即所有者做委托人、经营者为代理人的关系，应该说是在所有企业制度中都会遇到的一般性问题，因此也较多地被人们所谈论、所涉及。而前面一层委托——代理关系，由于为公有制所特有，西方的经济学家们谈论得较少，我们引进西方理论时也就谈论得较少，而我们自己对它的研究似乎也还很不够。其实，对于一个公有制经济来说，前一层委托——代理关系才是真正首要的关系，因为在后一层所有者与经理的委托——代理关系中，前提是所有者作为委托人有充分的动机去监督资本的使用，存在一个完整的、有动机的委托人。若不存在这样一个委托人，后面的整个委托——代理关系从一开始就很难理顺了。我们通常所面临的问题，其实首先不是发生在企业这一级代理人身上，而是发生在所谓“公有权代表”即国家这一级（第一级）代理人身上。

社会上每个人把自己的那一份平等的公有权赋予了国家，在经济活动中便原则上可以不再负有公有权的责任。他们可能在许多具体问题上要求享受所有者的权利（充分就业、工资增长等），但却有理由不再“操”作为所有者要操的那一份儿心。无论我们如何号召人们对国家财产有主人翁意识，但人们却可以只在享受所有者利益时主动地提醒人们自己是主人翁，而同时合法地在各种问题上拒绝承担主人翁的责任。并且，从个人的角度看，不负所有者责任，在很多场合下是合乎理性的。比如我作为全民一分子（10亿分之一）为10亿元的国有资产不被滥用、侵蚀、盗窃，而是被有效地利用，努力地以某种方式向国家（公有权代表）施加压力（这是委托人捍卫自己利益的基本方式之一），但结果，即使10亿元资产产出了10亿元利润，我个人的利益原则上说只有1元钱的增进，还不够我向中央打一个长途电话的费用，我从个人利益出发就有充分的理由采取不操心的态度。理论上说，公

有制的规模越大，涉及的人越多，每个人作为所有者采取某一行动的收益与代价之间的不对称性可能越大，“搭便车”（等着别人去行使职责）现象出现的可能性越大，全民所有权、国家所有权越容易成为一种抽象的概念。

这里的问题就在于，在一个大家先把所有权委托给国家代理，再由国家把经营权委托给企业代理这样一种双重委托——代理的制度安排中，由于第一级委托人（许许多多的个人）缺乏关心和监督财产效率的动机，第一级代理人亦即第二级委托人（国家或政府），就可能缺乏足够的压力、动机或激励去促进资本的有效利用，去有效地监督第二级代理人（企业）保障资本的利益、增进资本的效率。第二级委托——代理关系的有效性是由第一级委托——代理关系的有效性决定的。如果在第一级关系下出现了“无所谓的”代理人，那么就会在第二级关系中出现“无所谓”的委托人，在第二级关系中进而出现“无所谓”的代理人（企业），也就是十分自然的事情了。

想到这些，看到西方大企业的经理终于（在出现亏损后）也被解雇了，而我们的经理们亏了那么多仍然照干不误，最多是平调一下，也就不觉得奇怪了——我们所面临的问题实在首先是如何在整个经济中增加“有所谓”的委托人的问题。同时我们也对另一些现象不再感到奇怪，那就是为什么一个国有制经济那么有赖于人们的觉悟或良心，有赖于管理人员对人民的忠诚和自觉，特别是，那么有赖于好的领导人。从经济的意义上说，所谓“好的领导人”主要就是因为他（或他们）作为国家权力的行使者，能够较自觉、充分地体现全民所有者即许许多多个人“外化”出来的那种资本责任，自觉、主动地在缺乏委托人压力的情况下也能“有所谓”地做好第一级代理人和第二级委托人，积极努力地监督第二级代理人，从而使得尽管人人都在试图“搭便车”，至少还能有一个人（或一些人）在“开车”。

创新、制度与规律

企业家与管理者：艺术还是科学？

按照熊彼特的定义，企业家的核心能力是创新，是开拓、开发和创造新的产品、新的市场、新的技术、新的组织（包括管理方法）的那种创新精神，是捕捉新的市场机遇，把原来不相干的要素或原来不形成有用物的各种要素加以组合或重新组合，创造出新的有用物（商品、服务等）。

企业家不等于管理者或经营者，后一个概念更强调按照一定的规则保证某种经济程序产生预期的成果。但在现实中，好的管理者、经营者之所以有成就，很大程度上是因为他们富有创新精神；而企业家要想使其创新变成能够实现的利润，也必须善于管理（至少是善用管理人才）。所以我们现实中所用的企业家的概念，实际上比理论上的概念定义更宽，它也包含着管理的能力。

这里我们就遇到了人们经常混淆的问题：管理学究竟是一门科学还是一门艺术？有人说是科学，有人说是艺术。其实，现代管理学试图同时教授两样东西：第一，如何在市场经济中当一个企业家；第二，如何管理好一个企业。企业的活动的确是艺术，因为那是灵感、勇气、想象力等构成的创新活动；而管理则可以构成一门科学，它可以用确切的数学来加以表示并进行检验，在实践中需要用严密的方法加以实施。现实中的许多企业经营者由于事实上身兼两任，所以可以

说既是艺术家又是科学家。这正是现实中的企业家与一般艺术家的不同之处：后者可以只有浪漫的想象，而前者必须有科学精神。

传统体制下有没有企业家？

不少人说，企业家只有市场经济中才有，传统的计划体制没有企业家。其实也不尽然。

企业家的概念，从创新的含义上，可以普遍地加以利用。政治学中把政治家也称为“政治活动的企业家”，因为他们同样要通过创新（新的理念、新的政纲、新的竞选策略、新的人事组合、新的体制结构等）把过去不相干的要素组合起来，办成过去办不成的事。从这个意义上说，政治家也是一个企业家，也需要艺术性的创造活动，只不过不是以经济利润为活动目的罢了。

在传统体制下，那些能干的厂长、经理之所以被公认为“能干”，也是因为他们富有创新能力——在那么错综复杂的官僚化计划体制中，他们居然能把事情办成，把章子盖下来，把资金搞到手，没点想象力，没点变通能力，没有在上上下下的人际关系上创新、发展的本事，是办不到的。在那样一种“铁饭碗”、“大锅饭”、平均主义的体制下，工人都缺乏努力工作的激励（包括惩罚），而有的厂长、经理硬是通过各种手段使大家能够认真工作，使工厂秩序井然，没点组织结构和人际关系上的创新能力，也是办不到的。

到了今天，我们一方面有了发展初期的市场，另一方面很大程度上还存在着政府控制的国有经济体制。在这种“双轨体制”下，要当好一名国有企业的厂长、经理（这里是“当好”，也就是使企业有利润。否则，混个国企厂长当当，连年亏损，也没什么难的）更要有点创造力，因为他一方面要对付庞大的官僚体制，另一方面要应付市场竞

争，要捕捉两种体制下的机会和两种体制之间缝隙中的机会，要避开两种体制下的成本和两种体制摩擦产生的成本，真要有十八般武艺。你可以说在不同体制下企业家有不同的行为目标、行为方式和体制约束，你也可以说搞市场经济，我们必须有适合于市场经济的企业家；你也可以说过去的厂长、经理所熟悉的那一套不是市场条件下企业家应搞的一套，今后不再适用等，你也可以更严格地区分和定义“计划体制下的企业家”和“市场经济下的企业家”，但无论如何，他们都得具有创新精神，用“具有创新精神和创新能力”这一基本要素来衡量，两者具有共性。

不同体制下的企业家，当然行为方式不会一样，甚至还得有不同的偏好以至不同的品质。比如，在传统体制下，当一个好的厂长、经理的一个特殊要求是有对国家的忠诚或强烈的为国为民服务的利他主义精神，最多是只求名、不求利，只想当官、不想发财，因为在国有制企业的体制中，相对的平均主义、考虑左邻右舍等是国有制所有制关系的内在逻辑决定的，企业的厂长、经理不可能像在市场经济中的私人企业或公司中那样根据其业绩获取高额的经济报酬。作为国家干部，作为政府任命的国有企业的厂长、经理，他可以取得很高的荣誉，可以被提升到更高的政府级别上去，并因此而享受一些特殊待遇，但个人货币收入却很难与其他人有明显的差距。或许在较坏的情况下，一个国有企业的厂长、经理可以用公款吃喝玩乐，但在工资、奖金等分配问题上却很难多拿（“大腹便便可以，两袖必须清风”）。我不相信国有体制不改，这种情况会有根本性的扭转。而这就要求国有体制下的企业家与市场经济下的企业家具有不同的偏好。这也可以说是我们在现行国有制体制下选择国有企业厂长、经理所要考虑的特殊问题。

企业家的成功：审时度势与尊重规律

以上我们事实上是将企业家作为“创新精神”的代名词加以利用，但创新不等于空想。成功的企业家可以说是成功的幻想家，因为他们的幻想或猜想并未脱离实际，符合了客观规律；而许多人一心想创新，最后一事无成，是因为他们想捕捉并不存在的机会。

这似乎有点“成者为王，败者为寇”的味道，但这的确表明企业家的事业是充满风险的。如果人们有100％的把握知道事情的结果，那已不是什么创新了，因为创新按照定义就是去尝试前人没做过从而大家都还未知的事情。正因如此，一切成功都包含着机遇或运气。这也就是为什么许多企业的门前都供着佛像，许多成功的企业家都承认其成功是努力加运气的结果。

当然成功并非全靠运气。理论上说，还是有办法提高成功的概率。要想做到不空想、不蛮干、不瞎折腾，一个重要的条件就是多了解一些历史上别人成功的经验，多掌握一些关于客观规律的理论知识。比如，市场经济发展了几百年，一个颠扑不破的客观规律就是专业化竞争最有效率。现代经济学开山鼻祖亚当·斯密200多年前写的《国富论》开篇讲的就是分工与专业化，构成了现代市场经济的基础，构成了生产力不断提高、效率不断改进的基础，一切横向联合或纵向联合、多元化经营等都建立在这种专业化分工的基础之上。而这些年来我们的许多企业家却不断地“创新”——事实上是不断地闯入自己不熟悉的领域，以为自己可以无所不能，结果摊子铺得过大，顾此失彼，在哪个领域里都不具备专业上领先的能力，最终哪个都成不了气候，甚至一个一个被人家排挤出来。在市场发展初期，到处都有空缺，似乎哪里都能赚钱，用不着专业知识，这种横向创新似乎还可维持。一旦市场竞争发展起来，这种没有专业的三心二意的冒险家们的弱点就暴露出来了，才知道专业化的必要。世界上成功的大企业，都是兢兢业业地在一个领域里不断完善又不断创新，才能占稳市场份额，形成百年老店，立于不败之地。这里面是有规律可循的。

所以说，创新容易，只要想象力丰富；而成功的创新就不那么容易了，它得符合市场经济的规律，符合科学技术进步的规律，符合社会进步的规律。

中国的企业家，经过市场经济发展初期的几番折腾，正在开始反思过去、探讨未来，从而也更加注重理论的学习和经验的观察。书摊上有那么多关于经营管理、市场营销、企业家传略、经济学知识的书籍成为畅销书，正是这一过程的反映。从一味地造市、铺摊、冒险，到学会审时度势、尊重规律，正是企业家走向成熟的过程，是更多的成功企业家产生的过程。而中国成功的企业家多了，也就会有更多成功的企业，整个经济也才能更加成功地发展。

“公用浴室”与“外延式发展”

有一次我在英国开会，住在一幢原来是贵族庄园、后来租给政府做会议中心的城堡里。庄园很大，有网球场和游泳池。一次游泳，一位家在伦敦郊区的学者给我讲他在家里游泳的故事。他是个穷教授，买不起大房子，住在公寓房里，公寓里开始没有游泳池。后来同住在一个公寓小区的6家人达成了协议，在共有的花园里辟出一块地方建个小泳池，费用大家分摊，建好了共同享用。总的来说，这是个不错的制度安排。一共6家人，大家共用一个游泳池，应该没有问题，不会太拥挤，谁多游两次少游两次也不会增加成本。但是，这位经济学教授说：“我们犯了一个大错误，就是在建游泳池的时候还建了一个公用的淋浴室，本来是为了大家游泳后淋浴方便，但没想到后来的结果是，每天早上晚上，各家的大人小孩，无论是游泳还是不游泳，都跑到公用淋浴室来洗澡，谁洗少了都觉得吃亏。到月底一算，每家分摊的水费、电费（加热用电），比各家自己平常的费用要高出许多。”他说：“6家中就我是经济学家，所以责任应该在我，怎么就没想到人是自私的，一有机会就会‘搭别人的便车’，占公家的便宜。游泳池可以作为一种公共物品加以提供，因为大家共用一个游泳池费用可以低些，但淋浴这件事无论如何属于一种私人消费，应该尽量建立起私有产权，用私的方式加以生产与消费，公用的方式一定是没有效率的，一定是需求膨胀、费用膨胀。于是我提议立刻取消公用淋浴室，这样，大家的水费、电费才又降低到了正常的水平。”

类似以上这种淋浴的事情，我想我们中国人是太熟悉不过了，在我们的身边也是经常发生，比比皆是。英国人也好，中国人也好，在这种事情上的行为方式没有什么两样。而且，无论是我们人均收入400美元也好，还是他们20 000美元也好，贪公家便宜（哪怕是像淋浴这

样很小的便宜）的行为也没有什么不同。其实，正是人、人类的这种共同的行为方式，决定着经济制度的共性。

什么该是私的，什么该是公的，从实物形态上看本无严格的界限，只是要看效率和后果。能够由个人消费的东西，最好个人所有，不同个人之间的产权界限越清楚越好。公众共同消费的东西，也要尽可能把账算清楚，使私人成本与私人收益相对称，才能有效率。前些日子讨论中国发展汽车工业的问题。不少人认为中国人口那么多，发展私车会引起不少问题；但若只发展公共汽车，又不能满足人们坐私车的需要。于是，有人出主意，说是可以几家人共同拥有一辆小轿车，既满足了坐自己的小轿车的需要，又能使道路上不至于过于拥挤。这个主意乍一听不错，仔细一想，其实是个最糟糕的主意，因为它是一个产权最不清楚的办法，到头来一定最无效率。

试想几家人共同拥有一辆车，每天谁用？谁先用谁后用？几家人在一个单位还可以一起开车上班下班，不是一个公司的怎么办？即使在一起上班，下班后车由谁用？即使在时间上可以规定，定期轮流用车，用多用少怎么算？有人在单位时间内跑得多、有人跑得少，有人开起车来经心，有的人马虎，这些怎么算？车出了毛病谁来修？修车的费用怎么分摊？算谁的责任？汽油怎么算？谁负责去修车或去办各种有关的手续，买保险、交养路费？这些账算不清楚（算账过程所费的人力物力是第一种类型的交易成本），到头来一定是用车需求膨胀，用车成本大增，每个人都狠用车而不修车，车的寿命缩短（这也可以认为是另一类交易成本），用车的资源配置效率下降。几家人开始时可能都是好朋友，到后来可能闹得不可开交，最终的结果不是把车卖掉，就是其中一家单独把车买下，回到私有的产权安排上去（这其实就是一种不以人的意志为转移的客观逻辑）。这并不是说汽车这东西一定要谁坐车谁拥有车，但是产权总是越清楚越好。公共汽车或出租汽车公司拥有车，然后提供服务，谁乘车谁付钱，也是公共用车，但产权界限比较清楚，事情就比较好办，谁也不能白搭车。小轿

车私人拥有，也可以在用车的安排上做些变通，以减少路上车多的问题。比如，几个同事家住不远，可以轮流开车接上几人同行。几家人共同用车比几家人共同有车要更好、更有效率，原因还是在于后者有明确的产权。

小事如此，大事也是如此。1995年我国要制订经济发展的“九五”计划，于是又开始讨论如何才能实现集约化增长或内延式发展的问题。所谓“集约化增长”、“内延式发展”，说到底无非就是如何少用些资本投入。多在改进技术、改进管理、提高效率方面做些文章，从而以较少的资本取得较高的增长率。“集约化增长”、“内延式发展”这些词语，已经叫了多少年了。苏联人从20世纪四五十年代就叫起，我们国内也是一叫再叫。我从学经济学那天起就知道“应该”、“必须”、“坚决”地“走集约化发展的道路”，“用内延式发展促进经济增长”。经济理论界对这些概念的讨论也不知道有多少次、多少年了。可是怎么就不起作用？“应该”做、“必须”做、“坚决”要做的事情怎么就总也做不成，总是“外延式增长”，总是“投资饥渴”、“资金紧缺”、投资膨胀、通货膨胀、投资效率低下，企业负债越来越多。根本的道理在哪里?恐怕问题还是出在资金的产权安排制度上。只要资金是国家的、大家的，对每个投资者来说都是不花白不花、不用白不用的，就一定会是人人都争着抢着去多用资金。我要是不多用你就会多用，我就吃了亏，就等于没有占到“大锅饭”的好处，而我多用了资金也不用担心还债，借了债可以不还（从借债那天起就没怎么想还债），亏了本可以赖账，反正最终会有国家来注入资金维持我的生存，就不会有多少人认认真真地去想怎么改进技术、改进管理、提高效率，集约化、内延式地发展经济，大家的精力就一定更多地花在怎么外延地向国家争投资、争贷款、争项目，比着谁更能花钱、更多地花国家的钱上，而不是花在内延地提高效率上。前苏联也罢，中国也罢（其他许多国家也罢），同样的产权关系一定产生同样的经济后果，无论你是从40年代起叫集约化经营还是在90年代叫集约化经营，体制不改，结果不会有什么差别。在这种事情上，不会有什么国家特色和时代差别。经济学

理论就是有这样的信心毫不怀疑地做出这样的预测。加强管理也罢，加强教育也罢，几十年过去了，一种人们坚决反对、花大力气想要改变的事实却一而再、再而三地出现，总也改变不了，就说明在这事实背后一定有着不以人的意志为转移的逻辑。你可以不相信理论，但总该在事实面前得出点什么结论了。

人间的“扯皮”与科斯定理

1991年的诺贝尔经济学奖授给了美国芝加哥大学法学院年过八旬的罗纳德·科斯教授。国际经济学界对这次授奖的普遍反应是：我们终于对这位改变了现代经济学面貌的思想家表示了应有的尊敬。

科斯一生著述不少，但真正称得上经典的只有两篇论文。一篇是他在大学期间写成、于1937年发表的《企业的性质》，另一篇是1960年发表的《社会成本问题》。前者提出了被后人概括为“交易成本”的概念，并用它分析了企业与市场的差别与关系；后者则强调了“产权”在经济问题中的重要地位。这些概念和理论不仅已被经济学家们普遍接受，而且在此基础上，发展起了“产权学派”和“交易成本经济学”，并以它们为主要内容，形成了现代的“新制度经济学”。其影响之大，已触及今天的中国，经济学家们从“科斯定理”出发，引申再引申，针对我们中国面临的特殊问题，洋洋洒洒写出了不少论著。

我不妨也来凑上一篇，不做引申，只是札记。

天下之大，有人会积德行善，也总有人损人利己。“损人利己”可以说是对一大类人类行为的概括，对其也可从不同的角度进行分类。一种可行的分法，是分成“存心的”损人利己和“附带的”损人利己。坑蒙拐骗，可谓“存心的”，其特点是只有先损人，才能后利己。而所谓“附带的”，其特点是为了利己，在自觉不自觉中损了人，典型的例子是污染。对于这种“附带的”损人利己，经济学中有一学名，就叫作“（负的或坏的）外部效应”，即我的行为对我之外的他人的影响（也有正的或好的外部效应，如栽花种树，既满足了自己，又愉悦了他人）。

外部效应引起了一系列的经济学问题。首先是如何看待生产的成本和效益。钢铁厂为生产一吨钢自己付出的代价是铁矿石、煤炭、劳动等，但这只能说是私人成本。它还排放了污染，使别人蒙受了损失，这些损失是社会为这一吨钢所付出的代价，因此总的社会成本应该等于私人成本与外部损失的总和。私人成本与社会成本的这种差异，引起的相应的经济学问题便是如何评价钢铁生产的价值：如果仅计算私人成本，生产那么多钢铁也许是合算的，但如果加上那么多的外部损失，从社会福利的角度看，可能就是不合算的。于是，下一个问题便是如何使钢铁的产量确定在“社会地看最合算”的水平上——不是因污染而不生产钢铁，而是在生产钢铁为人们带来的好处和控制污染所带来的好处之间求得某种合理的平衡，使污染降到最低限度，实现资源的最优配置。

经济学早年提出的解决外部效应的基本办法是征税——政府出面干预。对于生产者来说，因赋税使得成本高了，它的生产量自然会小些，就是说，不能再不管不顾地扩大生产了（相应地，对于那些能为社会带来额外好处的生产活动，如植树造林，则给予补贴）。经济学历史上，减少外部效应曾经是政府干预的一个重要理由。但是，征税不是件容易的事。恰当地规定税率和有效地征税，谈谈容易，做起来却很难，也要花费许多成本，到头来往往不能完全解决问题。这使经济学家做进一步的思考。

1960年，科斯提出并不需要政府干预，私人之间的市场交易同样可以解决问题，政府所要做的只是明确产权。这就是所谓的“科斯定理”。它的基本形式可表述如下：在存在外部效应的场合，只要（1）在交易过程中不存在交易成本，（2）产权是明确界定的，则不论产权在谁一方，私人之间的自愿交易都可使资源获得同样的有效配置。此定理分为前提和结论两个部分：结论是通过私人交易就可以实现最优配置，而前提有两个（严格地说还有一条，“不存在收入效应”，但因

不是主要问题，我们不妨略去），一是不存在交易成本，二是产权明确。

所谓“产权”（property rights），在现代经济学中的含义是很广的，它可以理解为从一项财产（知识、技能、环境等都可算作财产）上获取利益的权利。如果钢铁厂被赋予“任意处置河水，获取利润”的权利，那么就说在排放污染这一问题上，钢铁厂拥有对河水的产权；如果沿河居民被赋予了“使用清洁河水，可以拒绝任何污染”的权利，则说居民们拥有对河水的产权，而钢铁厂则没有这个产权。

科斯强调说，外部效应所造成的损失之所以难以克服，首先在于产权不清。比如，对河水的产权不明确，谁都可以说对它有产权，又不能排斥别人也对它有产权，就会出现一方要赔偿，一方拒付赔偿的情况，结果是相互指责，纠缠不清，问题总是无法解决。而只要产权明确，无论产权在谁一方，市场交易都可发挥作用，无须政府干预，“私下里”也能解决问题。这存在可能的两种情况，一种是把产权“判给”河边居民。这时钢铁厂不给居民们赔偿费就别想在此设厂开工；而若付出了赔偿费，成本高了，产量就会减少些。如此反复，直到双方都满意为止。相反的情况是把产权界定到钢铁厂一方，这时居民就无法索赔。但是，如果居民们认为付给钢铁厂一些“赎金”使其减少污染，由此换来的健康上的好处大于那些赎金的价值，他们就会用“收买”的办法“利诱”厂方减少生产从而减少污染。当厂家多生产钢铁的赢利与少生产钢铁但接受“赎买”的收益相等时，它就会减少生产。理论上可以证明，最后达成交易时的钢产量和污染排放量，会恰恰与前一种情况下相同。请注意，产权划定方法不同，在收入分配上当然是不同的：谁得到了产权，当然谁可以从中获益，而另一方则必须支付费用来“收买”对方。科斯定理所说的不过是无论财富（产权就是财富，是收入的源泉）分配或收入分配如何不同、公平与否，只要划分得清楚，资源的利用和配置是相同的——都会生产那么多钢铁、排放那么多污染，而用不着有个政府从中“插一杠子”。

那么政府是否就无事可做了呢？其实不是，不过是要去做它本来应做的事：明确产权。明确产权当然首先是在法律上界定产权归谁所有。但有效的法律界定依赖实际的执法程度，不能执行的法律等于一纸空文，因此明确产权本身包含着有效地运用国家权力保持产权的内涵。这两件事在一个经济中只有政府来做（政府这个凌驾于个人之上的机器被创造出来，首先就是来做“裁判”而不是来“踢球”的）。这两件事本身当然也并不容易做。前面说到把产权判给谁就意味着谁的财富增加，因此在界定产权的过程中一定存在着大量的利益冲突，而保护产权则需要形成相应的法律细则并建立起权威的执法机构。

科斯定理也表明了产权与市场之间的关系——既然产权不清就无法通过市场交易解决问题，那么显然，明确界定产权就构成了市场交易的先决条件。市场的真谛不是价格，而是产权。没有产权就没有合理的价格；只要有了产权，人们自然会“议出”一个合理的价格来。这就告诉人们：想要市场经济吗？请明确产权（其中包括界定和保护产权）！正因如此，在现代经济学中，“明确产权”与“市场交易”两个概念往往具有等价的意义。

明确产权是通过市场交易实现资源最优配置的一个必要条件，却不是充分条件。另一个必要条件就是“不存在交易成本”。

所谓“交易成本”，简单地说是为达成一项交易、做成一笔买卖所要付出的时间、精力和金钱（所买卖的商品的价格不在其中，运输费、商品保管费等也不在其中）。市场调查、情报搜集、质量检验、条件谈判、讨价还价、起草合同、聘请律师、请客吃饭，直到最后执行合同、完成一笔交易，都是费时费力的，因此都意味着成本的支出。为什么要这么麻烦，费这么多力气？最根本的一个原因就是防着对方不说实话、坑蒙拐骗、损人利己。就河水污染这个问题而论，双方都可能不说实话，力图借“附带地”损人利己的事“存心地”损人利己。在居民有权索要赔偿的情况下，他们可能漫天要价，把肠炎说成

胃癌；在钢铁厂有权索要赎买金的情况下，它可能把减少生产的损失1元说成10元。无论哪种情况，对方都要调查研究一番，克服信息的不完全，然后还要经历艰苦复杂的谈判，讨价还价。如果只是一个工厂和一户居民，事情倒还好办，当事人的数目一大，麻烦就更多，因为有了合理分担的问题。如果是多个厂家，单就谁排了污水、排了多少，在它们之间如何分摊赔偿金或如何分享赎买金就要先扯皮一番；如果是多户居民，谁受害重谁受害轻，怎么分担费用或分享赔偿，也可能打得不可开交。所有这些麻烦引起的时间、精力、金钱的耗费都是在这个问题上的交易成本。而正是这些交易成本，可能使得前面所说的那种由私人交易达到的资源配置无法实现——或是大家一看有这么多麻烦，望而却步，不再去做赔本的买卖，（交易成本大于索赔的好处，索赔有何必要？）或是由于交易成本也打入生产总成本，导致最终的钢铁产量和污水排放量不同于最优数量比例。所以说，科斯定理可以有一个“逆反”形式：如果存在交易成本，即使产权明确，私人间的交易也不能实现资源的最优配置。

交易成本在有的经济学家笔下被视为一个含义相当广泛的概念（此概念人人在用，但如何下一个准确定义，至今仍是个有争议的问题），既包括人们为了充分了解客观世界的各种情况，预防一项经济活动所面临的客观世界中存在的各种风险所需支付的成本，也包括下述种种并非由客观原因引起的成本：（1）经济活动各当事人为确定各自的正当权益而付出的成本；（2）为克服他人出于嫉妒或其他原因而设置的各种障碍，争取实现自己的正当利益所需付出的成本；（3）为了解交易对手的真实情况，防止被坑被骗、被人侵害，保护自己的权益所需付出的成本。这最后一类中的种种成本，可以说纯粹是由人与人之间的相互扯皮、不同利益之间的相互冲突引起的，而并非出于什么客观的原因。为了与那些由客观原因引起的成本相区别，我们不妨将这一类成本称为“扯皮成本”。而“交易成本”这个概念的特别之处，它所涵盖的特殊内容，正是这种扯皮成本。因此，就其特殊内容而论，我们可以把交易成本理解为扯皮成本——它所指的主要就是在各

种可能的情况下，为获取经济收益而与人打交道时发生的一切时间、精力和物质的支出。

交易成本本身也有一个制度化的问题，而制度化又可能反过来减少或增加交易成本。天下有一个人试图损人利己，社会就往往要设置一系列法规、制度来加以防范；而既然是社会制度，就得对人人适用，结果，不仅防了小人，也防了君子（有时小人没能防住，单单防了君子），就是说所有的君子得为个别小人的存在而多支付许多额外的成本。有制度就要有一系列执行制度的社会机构，维持这些机构存在和运作的费用，是社会总交易成本的一个组成部分。它们的存在，本来是为了保护人们的正当权益、减少交易成本的，但在这些机构中工作的人们本身也可能构成一个个特殊的既得利益集团，他们之间会相互扯皮，而且还会把他们自己的利益，建立在公众更多地耗费时间、精力和金钱与这些机构周旋的基础之上，结果可能反倒增大了全社会的交易成本。

我们生活中处处事事都在与人打交道，我们生命的一大部分就是在人与人之间的各种扯皮（被人扯和扯别人）之中耗掉的；社会财富中的很大一部分，就是消耗在扯皮上的。

美国新制度经济学派经济史学家道格拉斯·诺思和约翰·瓦利斯曾试图测算美国经济中交易成本占资源耗费总额的比重。他们认为一切提供交易服务的部门用掉的资源数量的变化，在一定程度上体现着一个社会中交易成本大小的变化。提供交易服务的部门包括商业（不包含运输）、金融、保险、房地产业等私人部门以及全部政府部门，包括立法、司法和行政机构。他们的研究发现，提供交易服务的各部门用掉的经济资源，在1870年占美国国民生产总值（GNP）的25％，而在1970年增长到50％以上。想到这些，“交易费用”这个概念近一二十年来能够被广泛应用于解释各种经济现象，甚至形成了“交易费用经济学”，也就不足为奇了。事实上，人类的经济活动从来就是由两方面构

成的，一方面是与物质世界打交道（学称“人与物的技术关系”），另一方面是与人打交道（学称“人与人的社会关系”）。相应地，我们所获得的每一项经济收益都要由两种成本换来，一是与物打交道时支付的生产成本，也就是生产出一定产品在技术上必要的人、财、物的耗费，另一种便是与人打交道时必须耗费的交易成本。这两种成本反映着经济活动中两方面的基本关系，也必然体现在各种经济现象、经济问题当中，所以交易成本的概念也就能有如此广泛的应用价值。

科斯定理的两个前提条件，各有各的所指，但也并不是完全独立、相互之间没有联系。最根本也是最为人所重视的，是明确产权对减少交易成本的决定性作用。

产权不明确，一个重要的后果就是扯皮永远扯不清楚，意味着交易成本无穷大，任何交易都做不成；而产权界定得清楚，即使存在交易成本，人们一方面可以通过交易来解决各种问题，另一方面还可以有效地选择最有利的交易方式，使交易成本最小化。

交易成本无处不在，是基于人是社会动物，处处要与他人打交道并受他人掣肘的事实。但这并不是说在任何条件下，或者在任何打交道的方式下，交易成本都是相同的。不同条件下人与人之间打交道的方式，就是所谓的“经济体制”。在有的体制下经济效率高些，在有的体制下效率则低些，这种差别说到底就是交易成本的差别。产权明确与产权不明确，是体制之间的一个基本差别，由此造成交易费用的差别，在前面已经说过了。但二者所造成的另一个差别是，产权如果是明确的，人们便可以在此基础上选择不同的体制，来最小化交易成本；而若产权不明确，人们只能眼看着资源利用效率低下而束手无策。还可举河水污染的例子。如果上游钢铁厂排放污水影响的是下游的印染厂，两家在产权明确的条件下用赔偿的办法解决问题，需要每隔一段时间根据变化了的情况谈判一次，那么这时如果交易成本太高，双方就可能选择另外的方式来解决问题，比如一方干脆一次性地

把另一方“买下”，组成一个“联合总公司”，把整个污染的问题放到总公司总利润最大化的原则下来加以考虑。（这就是所谓“用企业代替市场”的办法；在其他一些情况下，人们则可以反过来，通过专业分工，“用市场代替企业”。）“联合总公司”与“不联合但通过交易索赔”就是两种不同的经济体制。产权明确，人们就可根据采用这两种体制时哪种交易成本更低些，来选择体制，节约资源，减少扯皮的耗费。而这一切显然都是以产权明确为前提的。产权若不明确，上述两种方法都根本不能进入他们选择的范围，就更谈不上优选了。

科斯定理本身是就外部效应而论的，这篇札记也仅举河水污染的例子，但产权与交易成本在经济活动中的作用与二者之间的相互关系却是普遍适用的，这正是产权理论和交易费用理论影响日大的原因，也是我们可以从科斯定理中引申出许多针对现实问题的结论与主张的原因。当我们试着将这定理中的基本原理应用到我们身边的事做一番经济分析的时候，它的确能使我们从大大小小的平淡无奇之中看到经济学智慧的光芒。

街头公用电话中的学问

1993年春天，我们开车到了美国南海岸的新奥尔良。这是一个富人区与穷人区截然分开、对比鲜明的城市。

为了游览南北战争之前建成的南方庄园式的豪门大院、花园街景，我们开车在城市转了几圈，一会儿进入富人区，一会儿拐到穷人区。看过一个富丽堂皇的宅院后，我们开进了一条破烂的街巷。街角上有一个电话亭，粗粗的钢质话筒线晃晃悠悠地挂在电话亭外，话筒已不翼而飞。我不禁幸灾乐祸，大笑出声，“老美”的电话也有坏的时候!

我在美国前前后后待过不少时间，也跑过不少地方，仔细想想，见过那么多街头公用投币电话，总是多数“亭亭玉立”，坏的的确不多。再想想北京和中国其他各大城市，这些年大家没少呼吁多安街头公用电话，也安装过不少，但总是没几天就坏，很少能找到几个好的可用，又不禁有些怅然。

我想也该立一个研究项目，多问几个为什么，研究一下街头公用电话中的学问。

投币电话的好坏，现在已不会是什么技术问题了，差别恐怕首先在于用料的不同。美国的街头投币电话，摸上去、敲上去，都让你感觉是一个大铁疙瘩，禁拉又禁踹，禁扯又禁拽，所以不爱坏。我们的投币电话，则叮叮咣咣明显的是一层铁皮，自然经不起折腾。用料好、用料多，显然花钱也要多，而我们的那种铁皮式，一定省工省料，来得便宜。但问题在于，便宜的不一定经济：“铁疙瘩式”贵10倍，但一用10年不坏，天天从里边往外掏钱；“铁皮式”倒是便宜，费

用是人家的1/10，但装上去没10天就坏，要保证使用，10年里得装至少300部，花300倍的钱，到底哪个合算？（当然，如果根本不需要保证使用，自然也就不必花那么多钱。）

如果想当然，很容易做出这样一个判断：我们是穷国，电信局也没有那么多钱一下子做出那么多“铁疙瘩式”满足需要，有这些“铁皮式”的凑合用也不错了。但我以为，这并不构成做许多“铁皮式”的理由。“铁疙瘩式”一次做不多，可以少做，但做一部是一部，日积月累，慢慢地也会遍布街头。“铁皮式”倒是可以一下子遍地开花，图个眼前的红火，但到头来（没几天就到了头）一部也剩不下。

经济上的事最忌讳的就是只图眼前小利、不顾长远损失。街头电话不过是小事一桩，更大的教训我们有的是。

以上谈及的是电话的耐用性与原材料质量之间相互关系的物质必然性。但经济现象不仅是物质关系问题，还是个社会关系问题。而往往正是对社会关系的认识，决定着人们的物质选择，比如，街头电话用什么材料制造？依我看，做那么多“铁皮式”的让它遍地开花，就没有把安街头电话的社会关系问题考虑周到。

若把一部投币电话装在一位谦谦君子家里由他一个人用，别说是铁皮的，就是塑料的，也可能用它10年不坏。但放在街头，来者却不个个都是谦谦君子，一个捣蛋鬼一晚上就可能毁掉10部“铁皮式”电话。这点我们在选料、设计规划、做预算的时候是否想到了？北京街头电话坏了之后，报上开始有文章呼吁爱惜公物。事后呼吁并非没有必要，宣传教育、提高大家的道德水平也很重要，也会有成果，但是一个首要问题是要在事前算计到我们的社会中还有一些人“缺德”，还一时教育不过来，因而就不能把当前的经济决策建立在将来把大家都教育成谦谦君子的理想境界之上。美国社会的犯罪率比我们高，他们当然得算计到，因此必须使做出的公用电话让那些“缺德鬼”们轻易砸不坏，以至懒得费劲去砸坏它才行。但即使我们的公德水平普遍较高

（？），也还是得算计到那些仅存的、少数的、极个别的不自觉公民，要考虑到“一条臭鱼就能腥一锅汤”的道理。

经济决策最怕的是只往好处想，不往坏处想。我们要宣传自觉、提倡自觉，但人们还不那么自觉，你怎么办？经济决策目前还是要以人们不自觉为前提。投币电话如此，其他事也是如此。

就单个电话的成本价格做比较，“铁疙瘩式”的一定比“铁皮式”的用料多、成本高；成本高是为了防止“小人”们破坏，而不是因为它本身能够更好地通信。明白了这个道理，我们就可以知道：“铁疙瘩式”电话相比“铁皮式”电话多用的料、多花的成本，不是电话通信本身的技术要求，而是为了“对付人的”——是为了防止人为的破坏而不得不支付的社会性成本。

说到这儿，我们就可以引入经济学中的“交易成本”这个概念了。

在经济学中，一切为了与人打交道、为了防止上当受骗被人破坏而支付的人力、物力、财力，可用一个专用术语加以概括，叫作“交易成本”；而一切为了获得某种使用价值而支付的人力、物力、财力，则称作“生产成本”。简言之，生产成本是人与物打交道时支付的成本；交易成本则是人与人打交道时支付的费用。通常，人们在研究交易成本问题时所举的例子是订合同前前后后所花费的时间、精力与金钱财物。比如商品买卖合同、项目委托合同、劳动雇佣合同等，事前要调查研究，事后要监督核查，这一切都是为什么？都是为了防止交易的对方利用各种可能的机会（包括由现实中存在的不确定性所造成的机会）来破坏合同的执行，防止受到欺骗，防止有人投机取巧，保证自己的利益不受到损害。破坏合同的行为，在本质上与投币电话放在外面被人出于种种动机进行破坏的性质是一样的；而为防止破坏合同所支付的成本与为防止破坏电话所支付的成本，在本质上也是一样的，都是为了防备“小人”，都是为了对付人，而不是为了对付自然、对付物质世界。

经济学中一个重要的研究课题就在于如何对一个经济中或一件事物上所花费的生产成本与交易成本加以计算。通过以上的分析，我们可以看到，在公用投币电话这个问题上，我们有了一个衡量交易成本的简便办法：它近似地等于“铁疙瘩式”电话的成本减去“铁皮式”电话（假定它刚好满足电话通信本身的技术要求和防止自然界刮风下雨造成损害的技术要求）成本的差额。我们的街头电话总得不到发展，原因不是生产成本付得少了，而是在于没考虑到要防范“小人”，交易成本付得少了。

以此类推，想一想在生活中的各个环节上，我们支付了多少交易成本?

由此也可推知道德教育之重要。讲公德、讲文明、提高社会的文明水准，大家办事讲信用、做人讲规矩、爱护公共财产等，之所以对人类是有利的，对我们每一个人是有利的，基本的原因不是因为它美好，而在于它可以节省人与人之间的交易成本，减少人与人之间的内耗，把更多的资源用于物质生产、提高我们大家的实际消费水平。但是，还要强调一下，当人们的道德水准还没有提高的时候，我们千万不能忘记防范“小人”；忘记了，反倒会引起资源配置的效率下降，反倒会使我们的实际消费水平降得更低，反倒会没有街头公用电话可用。以此类推，在骗子较多而又一时教育不好的条件下，我们只能多支付一些交易成本，多订些合同，多制定些法律，花更大的力气加强执法与司法机构，多成立些“消协”之类的打假组织，多搞两次“万里行”之类。那不仅是必需的，而且是有利的。不下点功夫防骗，一定是骗子横行。

（注：以上这篇文章的初稿是1992年写成的。两年后，中国各大城市有人看管的街头收费电话亭已随处可见。这可以说是在我们这个劳动力资源富裕、物质资源相对稀缺的经济中解决公用电话问题的一个具有中国特色的“最优解”，因为我相信目前用这种办法提供街头电

话的使用价值的成本，一定比生产“铁疙瘩式”电话的成本要低。在这个最优解中，电话通信的生产费用还是等于电话机本身技术上必需的生产成本，而人工看管费用，则属于交易成本——是这些看管人在防范着“小人”。）

第六章
制度、道德与文化

本章讲的是文化、道德这种无形的制度在经济活动中的作用和阻碍。现代经济学对于文化传统、习惯、道德、意识形态等的重视可以说是越来越明确、越来越自觉，直到现在把这些原来被当作经济体系外部条件的东西都归为制度的一个组成部分，称作“非正式的”或“无形的”制度。许多非正式的制度都在实际中发挥着作用，决定着人们的行为。习惯与传统等，并非总是变革的对象，任何已有的文化都有其积极的成分，任何新的制度只有与一定的传统文化相结合才能在一个社会中真正建立起来。但是，在制度变迁的过程中，我们的确需要更多地注意到传统或习惯所起的阻碍作用。中华文化传统的一个重要特征是重视非正式的社会关系和非正式的制度安排，而不重视理性化的正式制度的建立与实施。这种传统有利于在某些情况下节省短期的交易成本，但从长期来看不利于形成现代经济发展所需要的稳定的制度结构和稳定的行为预期，不利于实现现代社会化生产与市场关系所需要的经济体制。对于道德观念，经济学家只从一个角度谈道德、谈价值观，那就是分析不同的道德观、偏好体系会对经济行为有哪些影响，要求社会经济制度做怎样的改进，道德观、价值观变化的经济原因，以及道德观、价值观的变化对经济发展、社会经济关系的变化所会产生的各种影响。但经济学家对道德观、价值观本身的好与坏不做评价。

作为制度的文化

中国的经济学家正在越来越深入地研究传统习惯、文化、道德观念等在体制改革过程中的重要作用。最近读到吴敬琏、刘吉瑞的专著《论竞争性市场体制》注，该书在对我们的经济改革问题进行全面、深入的分析时，专辟一章，论述经济改革与政治改革、与观念更新的关系，论述了在改革过程中文化价值观念更新的重要性，并特别分析了中国的儒家文化传统与现代市场经济的关系，对马克斯·韦伯在20世纪提出的认为儒家文化阻碍资本主义发展的“韦伯命题”进行了分析和批评。又读到了孔泾源的论文《论中国经济中非正式约束的作用》注，对中国传统文化中的“天人合一”论、集权主义、等级均衡等在市场取向的改革中所起的正负两方面的效应，进行了系统的分析。这些论著都极富启发性，在体制改革理论的研究中具有重要的意义。

现代经济学对于文化传统、习惯、道德、意识形态等的重视可以说是越来越明确、越来越自觉，直到现在把这些原来被当作经济体系外部条件的东西，都归为制度的一个组成部分，称作“非正式的”或“无形的”制度，而把法律、规章、组织等称作“正式的”或“有形的”制度。这种“一般化”的做法，倒不是因为经济学家试图使自己的学科更加包罗万象，或者像某些人所说的那样要搞什么“泛经济学”，而的的确确是因为分析来分析去，人们发现文化和道德观念之类的东西在一个最基本的问题上与法律、规章等并无二致，都符合“社会规范”或“行为约束”这样一种对于制度的定义——文化、道德等与法律、规章一样，都是调节人际关系的一种规则，都是社会对个人行为的某种约束。

举例来说，一个社会在一定时期内关于收入平等具有一种由习惯、传统构成的被多数人认可的标准。就正式的制度来说，可能没有

哪一条法律、规章说一个人不能发财，不能比其他人的收入高出几倍或几十倍，或规定发了财后必须与他人分享等。但是，在一定的社会或社区内（比如农村地区或在亲戚朋友构成的人群中），都会存在一定的关于平等的习惯或道德规范，构成了对人们发财或发财之后的行为的约束。一个村子里，一个人发了财（首先富起来）若不与其他村民或亲戚分享，便可能被视为“黑心”、“不够朋友”、“缺德”等，人们根据习惯或通行的道德观念，自然而然并且理直气壮地找上门来要求分一杯羹，或是个人上门来要，或是大家一起通过地方政府来要求捐助、摊派等，若不能得到满足，今后这个人便会处处受到大家的排斥、打击，使其什么事都办不成，甚至会发生故意破坏、造成财产损失等。在很多情况下，发了财的人，自然也就只好主动非主动、情愿不情愿地按照习惯和道德所形成的无形的规则办事，与他人分享自己的收入。这种个人收入外部化的无形的制度，自然会阻碍或约束着人们追求更多收入的行为。当一个人考虑到自己必须交出一部分收入与他人分享的时候，有些赢利行为可能就变得“不值得”了（就像税率太高了没人愿意多生产一样）。无论正式的制度如何规定，实际中的经济行为、收入分配以及由此决定的经济运行结果，是会在一定程度上受到通行的“平等观念”这一非正式制度约束的。现实中起作用的制度总和，既包括正式的制度，也包括非正式的制度。

再一个例子是国营企业的破产法。这显然是一个正式的制度，我们经过很大的努力终于使之得以在体制改革的大潮中获得通过，以法律的形式昭示于众。但是，在几十年国有企业经营的过程中已经形成的习惯是国家对亏损企业给予补贴，贷款可以无限期赖账，实在不行了与其他企业实行合并，而不是宣告破产、实行清算等。结果，虽然有了破产法这个正式的、成文的制度，但人们还会继续按习惯办事，实际中实行的仍是现在已不同于正式制度的那些非正式的制度。结果，虽然有了破产法，亏损企业也在不断增多，但仍然几乎没有企业依法破产。

另一些例子也许能说明道德或一个社会中流行的价值观念以及意识形态在经济生活中的作用。所谓“价值观念”，是指人们对于什么是好、什么是坏，什么是幸福、什么是痛苦，什么是值得的、什么是不值得的一种主观判断。当“无私奉献”这样的精神被社会普遍视为“光荣之举”的时候，国民经济增长中的很大一部分可能就是由义务劳动创造的，同样的增长率所需付出的劳动工资成本会较低而实际利润率会较高。正式的制度中不一定有“劳动无报酬”这一规则，但实际上人们却会这样做（这其实是从另一方面破坏了“按劳取酬”，虽然是从高尚的一面）。反之，当社会上普遍把“无私奉献”视为“傻帽儿”的时候，义务劳动之类的事情就会大大减少，同样的国民生产总值中所含的工资成本自然也就会增大。

有人或许认为习惯、传统等至少在一点上不同于通常所说的制度，即习惯等是人们可以自觉遵守的，无须他人或社会的强制。但这只在一定程度上是对的，而且只在下面的意义上才是对的：传统文化或习惯由于被社会上的多数人自觉遵守并加以维护，对于少数不想遵守的人来说，并不需要社会建立专门的机构来对他们进行强制，而是可以通过某种方式由社会上的其他人自动地实施这种强制。比如亚当·斯密曾经举例说，若某种商业欺诈行为被当地（另一个地方情况可能不同）的商界普遍认为是不道德的、不能被接受的（虽然可能并未违法，而只是比如说没有充分地讲信用），一个人一次“犯规”，可能导致所有人今后不再同他做生意，使他蒙受极大的损失。在这种情况下，一个人就会自觉地按照当地的这种道德规范行事，否则，对他来说是不合算的。

在我们前面所举的“吃大户”的例子中，只要这种现象被认为是正常的，谁想破坏这种习惯，拒绝摊派或拒绝别人来“吃大户”，其他人就可能采取种种手段来破坏他的事业或对其采取不合作的态度，使其蒙受更大的损失，结果，他就只能认倒霉，与大家分享自己的财富。“吃大户”者利用和维护“平均主义”这一习惯或观念，是因为这一

无形的制度对他们有好处，而“被吃”者遵从这一制度，是因为不这样做损失可能更大。在任何情况下，一种制度之所以能够有效地发挥作用，一定是因为它伴随着一套有效的奖惩机制，那些虽然有正式规定但却实行不了或有效性有限的制度，一定是因为奖惩不明或缺乏足够的对违法行为的监督手段（机构、人员、经费、决心等），从而无法切实地实行奖励或惩罚。

这完全不否认人们会自觉地、情愿地遵守一项从某种意义上说对自己不利的制度，但这样做的前提条件是人们真正把一种道德观或一种理论和信仰，看成自己应该为之献身的东西，或者把他人的幸福也看成自己的幸福，能够从他人的满足中获得自己的满足。“子女敬养父母”的家庭制度（请注意并不是任何国家这方面的制度都是相同的），在很多情况下的确是真正自愿的，而这应归功于人们已经把“孝顺”这一伦理道德看成一种天经地义，或者归功于子女切实地将父母的幸福当成自己的幸福。诺思曾指出，意识形态或伦理道德能降低一种正式制度的实施成本（监督、维持等的费用）。

许多非正式的制度都在实际中发挥着作用，决定着人们的行为，但这并不是说制度是正式的还是非正式的是件无关紧要的事。这是因为，制度作为制约、规范人们行为的一种规则，使人们能够在调整自己行为的同时，预测他人的行为，从而减少人与人之间的扯皮以及相应的交易成本。非正式的制度同样能够使人们在一定的程度上预测到别人会怎样行为（怎样行为对那些人是有利的），但由于其非正式，人们可遵守可不遵守的不确定性就必然较大一些。相反，制度越是正式，越是有正规的社会机构对执行制度进行监督，人们的行为就会越是符合一定的规则，越是具有规律性，别人就越容易对其进行预测，打起交道来也就越容易，不必花费更多的时间精力去调查、了解，去与之签订更详细的合同，也可以减少对执行合同的监督，总之，减少交易成本。

在当今中国，不对有关人士“给点好处”就办不成事，可以说已经成了一项非正式的（甚至不能公开讲明的）规则。但正是由于这是一项非正式的规则，在经济活动中就有着很大的不确定性——你不知道究竟该给谁好处、给多少，不知什么时候、什么地方会节外生枝，一处没有打点到而使事情办不下去，因此要费很大的成本去四处打探，找门子，有时还会因走错了门子而白花钱，该花的地方反倒没有花到。如果这一切公开化、正式化，正式规定该给哪里、哪些人付多少好处（这相当于明码标价），可能反倒会减少成本，提高效率（当然也便于监督这些好处费的去处，但也正因如此，人们不愿意公开）。一些外商想到中国来经营业务，也知道该花些额外的成本，最终却因为信息不公开，摸不到门子、节外生枝的事太多而放弃了原来的计划，这可以说是非正式制度下交易成本较高而阻碍经济发展的一个典型例子。

习惯与传统的东西，并非总是变革的对象，任何已有的文化都有其积极的成分，任何新的制度只有与一定的传统文化相结合才能在一个社会中真正建立起来。但是，在制度变迁的过程中，我们的确需要更多地注意到传统或习惯所起的阻碍作用。

今天已经成为无形制度的东西，往往是历史上某种有形制度的遗产——习惯、传统和价值观念等本身可能就是在过去的某种制度下形成的。而非正式的制度，即传统、习惯、道德观念等，往往比正式的制度更加根深蒂固、更加深入人心，在社会生活中会起到更加久远的作用，因此也更加不易改变。早期制度经济学的理论家往往更强调制度作为一种习惯的特征，认为制度的本质就是长期形成的习惯或传统。制度经济学的创始人之一，美国经济学家凡勃伦曾经说过：“制度实际上就是个人或社会对有关的某些关系或某些作用的一般思想习惯……今天的制度，也就是当前公认的生活方式。”[注] 汉密尔顿指出，一种制度意味着一种思维方式或某种广为流行的、经久不衰的行动。只有处在各种特殊条件下的当事人自己，才最知道什么样的体

制、什么样的管理方法最适合于他们的特殊条件，最知道当前怎么改、改什么、迈多大的步子，最适合当前的特殊情况；也只有当事人自己才能创造出最适合于自己特殊情况的具体体制形式。市场化改革是一件关系到千百万民众切身利益的事，许多事情只能由民众自己来完成。只有那些由民众自己创造然后由理论家们加以总结、上升为理论的东西才是真正有生命力的，而不是相反，先有计划后有实践。用计划的办法搞市场化改革，正说明我们头脑中习惯了的计划思维方式是多么根深蒂固。

一切历史的积淀都会在今天起着这样或那样的作用。正是因为现在社会中有形无形、正式非正式的约束使我们的改革不可能一蹴而就，也必然地会使一个国家、一个民族、一个文化群体的改革道路以及改革过程中所必须经历的种种中间形式以至最终形成的经济社会制度本身呈现出自己的特点，因为既然你不摆脱掉这些约束，你也就不得不暂时迁就这些约束。那种不正视现实、硬要“强扭生瓜”、希望“一口吃成个胖子”的做法，不仅不能成功，还往往适得其反。但是，暂时的合理性不等于永久的合理性。需要清醒地认识到的问题是：不管现存的东西历史多么悠久、多么根深蒂固、改起来多么困难、需要多么漫长的过程，一切落后的、阻碍经济发展和社会进步的东西都迟早将被历史淘汰。（好的东西，不妨碍经济效率或有利于经济效率提高的东西自然也会以新的形式“适者生存”，不必担忧。）我们现在迁就一些习惯的东西，只是为了在当前减少改革的成本和阻力，为了今后更顺利地将其改掉，而不是为了将它们永久地保存或固化起来，就像我们对某些既得利益的维持甚至是赎买只是为了最终取消既得利益一样。对于那些妨碍经济发展的东西，只存在暂时改不掉的问题，而不存在是否要改的问题。

强调文化、习惯、传统的重要性是对的，有利于我们克服那种不顾现实条件的“急躁病”。体制变革理论也正越来越将这些因素引入理论分析。但若把文化、习惯、传统的重要性作为论证传统体制或变相

的传统体制的合理性的一种依据，一味地强调我们如何特殊，从中引申出应该永久保留或以某种形式固化旧体制的结论，我们就永远不会摆脱落后的状态。传统文化中那些有生命力的东西，一定是在新的条件下与新的文化相结合之后以新的形式再生出来的，而不是我们人为地保留下来的。在人类社会的发展历史中，对于不同的文化与传统，同样存在着不以人的意志为转移的“物竞天择”，能够适应变化了的科学技术和生产方式的文化基因，会在新的条件下生存与发展，而那些过时的、落后的、腐朽的东西，虽然在其消亡之前还会阻碍新制度的成长，但在未来社会的“特色”当中，却绝不会有它们的一席之地。

---

1. 吴敬琏、刘吉瑞，《论竞争性市场体制》，中国财经出版社，1991年。
2. 孔泾源，《论中国经济中非正式约束的作用》，载于《经济研究》，1992年第7期。
3. 凡勃伦，《有闲阶级论》，中译本，商务印书馆，第138~141页。

中华文化、理性化制度与经济发展

中华文化传统的一个重要特征是重视非正式的社会关系和非正式的制度安排，而不重视理性化的正式制度的建立与实施。这种传统有利于在某些情况下节省短期的交易成本，但从长期来看不利于形成现代经济发展所需要的稳定的制度结构和稳定的行为预期，不利于实现现代社会化生产与市场关系所需要的经济体制。许多成功的华人经济仍然是以中小型的家庭企业为主，难以形成大型的“经理资本主义”企业；而华人经济成功的地方（如东亚模式或海外华人经济），迄今为止一定程度上都得益于某种外在的制度起到了理性化制度约束的稳定作用从而弥补了华人文化的缺陷。中国大陆经济的发展和现代化，中华文化传统的优势的发挥，一定将得益于对外开放和遵守国际通用的规则，更将取决于自己逐步走上制度理性化的道路。

马克斯·韦伯曾认为中华（中国）传统文化中存在着阻碍经济发展的内容，缺乏基督教新教伦理中的一些有利于现代经济发展的因素，缺乏现代资本主义得以发展起来的资本主义精神。到20世纪20年代，西方学者以及大批东方学者大多接受了对以儒家文化为代表的中国传统文化极端否定的观点，并认为东方只有皈依基督教才能有所发展。这种情形一直持续到60年代，那时费正清等人也还认为中国及其他东南亚受中华文化影响较大的国家都有一种保守的惯性，妨碍着它们进入国际社会，认为儒家思想与现代化水火不容。

随着日本和亚洲新兴工业国（地区）经济的高速增长，人们的观点也开始发生变化，许多人开始认为中国的传统文化不仅包含着现代化潜力，而且儒家传统是东亚工业地区成功的一个重要因素。一些人提出了“儒家动力说”；H·卡恩（Kahn）更提出了“新儒教国家”（neo-

Confucian countries）的概念，把经济高速增长的东亚地区称为“亚洲伦理工业区”，认为由于儒家文化比西方社会更着重强调人与人的相互依赖，因此，儒家文化在今天比西方文化更适合现代化的需要。许多华人学者更是出于反对唯西方化、弘扬民族文化的动机，认为在中国文化中始终存在着一切有利经济发展的要素，可以成为当今经济发展的动力源泉。

东亚模式的出现和历史上出现的关于中华文化的不同观点的确引人深思。我以前在驳斥那种把中国的落后不归结为现存体制的弊病而是归结为传统文化落后的理论时，曾一再发表这样的观点：为什么全世界在海外的华人都能发财，偏偏我们这些同宗同祖同文化的中国人留在本土上就总是受穷？但是，静下来仔细想一想，“在海外”这件事或许本身就意味着什么。总之，我们应该用一种更客观、更少感情色彩、更科学、更全面的方法，来审视中华文化传统的特征及其在现代化过程中所能起的各方面作用，既包括积极的作用，也包括消极的作用，从而更好地认识我们应该怎样一方面发扬中华文化中优秀的传统，另一方面克服其消极的因素，更好地适应现代化的需要，加速经济的发展。

在这篇短文中，我试图围绕制度规范化、理性化问题，就中华传统文化与华人经济制度演化和经济发展的关系问题，谈一些粗浅的看法。请读者注意到的一个问题是，本文当中所说的“中华文化传统”，不等于“儒家文化”或“儒教传统”。“正统”不等于“传统”；中华文化传统，并不等于历代统治集团所推崇的正统文化即儒家学派的学说，虽然儒学在中华文化传统中占有重要的地位。就“儒教”的概念而论，我不认为在中华文化传统中存在着成为在全社会居统治地位的意识形态的、真正意义上的宗教（迷信不等于宗教，伦理观念也不等同于宗教），因此我认为“儒教”不是一个严格的科学概念。

正式的制度与非正式的制度

从现代经济学的观点来看，制度的一般定义是制约人们行为、调节人与人之间利益矛盾的一些社会承认的规则。根据这些规则存在的形式，制度可以分为正式的制度与非正式的制度。正式的制度指的主要是一些成文的并由某种社会权力机构保证加以实施（强制地实施）的规则，比如成文的法律、政府法令、公司规章、商业合同等。而习俗、传统、道德伦理、意识形态等可以统称为“文化”的一些东西，也是制度的一个组成部分，即所谓“非正式”的制度，因为这些文化因素同样是制约人际关系、决定人们经济行为的一种规则或约束。在一定的意义上，非正式的制度可以理解为人们面对的心理约束，而正式的制度在许多场合是一些（一部分）心理约束的外化形式，是被社会化、强制化了的行为约束。

就制度的有效性而言，一个不重视正式规则，主要靠习俗、传统、人与人之间非正式约束所制约的社会，并不一定就是混乱无序的，因为那些不成文的、心照不宣、约定俗成的东西，一样可以使经济行为呈现出某种规则性，人们一样可以彼此按照大家事实上都同意的方式相互交往。非正式的制度也不一定就是不稳定的制度。在许多情况下，非正式的规则往往比正式的法律更加根深蒂固，更难改变，因为文化传统本身是几千年历史的沉积，它已经潜移默化在人们的一言一行与思维方式之中；成文的法律有时容易改写，不成文的习惯有时改起来更难，需要的时间更长。依靠非正式的约束来协调人际关系也不一定就不利于经济的发展，因为一旦一种意识形态、文化传统成为人们自觉自愿遵守的行为规范，它们就可以起到减少人与人相互交往中的种种交易成本、减少各种不必要的扯皮的作用，在某些情况下也会比实施正式的制度（比如贯彻实施法律）更加经济，更节省运作成本。

但是，制度之所以在经济的运行中起作用，是因为它可以在人们的相互交往中，使得双方对于对方的行为形成较为稳定的预期。在这个问题上，成文的并得到社会权力机构实施保证的正式的制度，显然有其明显的优越性——它能够为人们提供更为确定的行为预期，从而有利于减少人与人相互交易行为中的不确定性并因此而减少大家（不是个别的当事人）的交易成本。比如，交易合同本身是对交易双方行为的一种约束，君子口头协议并不是完全不能实现交易，但是口说无凭，远不如双方把各自应负的责任与应得的利益明确地写下来更为可靠。而所谓“可靠”，说到底就是对于对方行为的一种更为稳定的预期。合同的可信度其实还取决于社会法律制度是否提供对人们行为的进一步约束：当交易双方都明确地知道所签订的合同如果有一方不能如期完成，另一方可以有地方对他进行起诉并使他受到严厉的法律制裁，那么人们就不必在签合同之前花很多时间对对方以前履行合同的情况即他的信誉进行详尽的调查，也不必每一步都花很多时间与精力对其进行监督。因此，对“事后社会惩罚”的预期足以使人们更多地以合同的方式与许多陌生人做生意、打交道，而不必把自己的生意局限在自己熟悉的、了解的、信得过的人们之间。

对待制度的态度与理性化制度

如果我们把文化或伦理看作一种心态（对待各种事物的态度），那么，对待正式制度的态度也构成文化或传统的一个组成部分——它也是影响人们行为的一种社会规范，是关系到人们的制度行为的一种社会规范。这种对待正式制度的态度的重要之处，不在于人们是否更倾向于将规则写下来使其成为成文的法律等，而在于人们是否能够致力于正式制度的建设，就是说，不是仅仅满足于写下来，而是：第一，致力于通过某种社会程序，搞清楚什么才是符合公认的道德准则而又能够行得通并得到贯彻的规则，使写下来的规则能够切实地反映

当时社会中的利益结构，使定出来的法规等对社会上多数人来说是有利的从而愿意加以维护的（若不维护，自己的利益将受到损害）；第二，致力于建立一整套保证这些写下来的东西在现实生活中能够得以实施、贯彻、坚持的机构与制度，使得它们不能任意被更改或形同虚设。事实上，任何一种正式或非正式的制度的确定性（可坚持性）本身可以随人们普遍对于规则的态度不同而有所不同。从某种意义上可以说，规则或制度正式到什么程度，取决于它的确定性程度，或者反过来说，取决于它可更改的程度。

在以上分析的基础上，我们不妨定义一种理性化制度的概念。所谓“理性化制度”，可以理解为这样一些正式的制度安排，它们是经过经济中的各利益集团在反复谈判、争议、斗争中形成的一些成文的行为约束；它们体现在一定的法律程序之中，在任何情况下都能在某种社会权力机构的保证下得到执行或强制执行，不因具体情况的差异而有所变化，除非经过同样合法的程序、通过新一轮的谈判或争议加以修正或改变。在此，“理性化”一词显然指的是功能理性，而不是行为理性。“理性化制度”的对立面自然是“非理性化制度”，它指的是更依赖于非正式规则的制度安排。

一种文化中对于这种理性化制度的态度，是这种文化的特征之一。不同文化在这方面的差别就在于：有的文化更重视正式制度的建设，在法规形成的时候先要搞清楚它对每个人的利害得失，一旦形成则严格坚持贯彻；而有的文化则更看重非正式的约定，不重视正式法规的建立及其贯彻机制的建立，一切正式成文的法律都可以随时因特殊的需要而改写和放弃，从而使得所谓成文的正式制度事实上也不同程度地等同于非正式的制度。比如，有的民族可以为一条法规的建立争吵几百天以至几百年，在此期间可以没有这方面的法规，但一旦建立便能认真遵守；而有的民族可以很容易地在统治集团需要的情况下由少数社会精英设计出各种详尽的法规而既不引起人们的强烈反对（中国的历史上并不缺少法规或典章），也并不为大家（既包括统治

者也包括被统治者）作为不可更改的准则加以遵守；或是总能因个别的偶然的需要而通融、优惠、特例、变通，可以因利益格局的改变而被改变或被放弃。重视制度理性化的文化，显然可以称为具有较强的法治精神；而不重视制度理性化的文化，则可以认为更多一些人治的道德规范。但理性化制度的概念与法治概念的差别在于，后者通常只被理解为通过法律来加以治理，而前者不仅包含依法治理的意义，还强调了法规本身的形成与修改也是一个深思熟虑的程序化、理性化的社会过程。同样，人治也不等同于非理性化的制度，因为非理性化制度的可变性往往并非因统治者的人事变更而发生，而只是因为在制度中缺乏必要的社会安排来保证某些规则的贯彻实施，无论这些规则是成文的法律还是统治者的意志。

中华文化传统中制度行为的非理性倾向

在西方学者中间，雷丁（Redding，1990）对海外华人产业文化的研究和皮拉特（C. Herrmann-Pillath，1993）对华人文化特征与中国经济制度演化之间关系的研究，得出了一些应该说相当客观而又很有意思的结论，颇值得我们注意。我们不妨从他们的一些论述开始进行一些讨论。

雷丁认为华人（资本主义）企业具有以下一些特征：（1）决策权明确集中在最高层；（2）小企业居多；（3）内部分工和专业化程度低；（4）存在形式化的因素，但标准化（正规化）的程度低；（5）所有权和控制权合一的趋势强。皮拉特特别强调了上面第4条即“正规化程度低”的作用，认为在这些具体特征的背后，华人经济的共同特征是不具备西方人意识中的那种规范化、理性化的制度结构，非正式的行为规则和具体情况下的随机的行为控制居支配地位，而忽视与具体情况无关的一般性的正式规则的建立与实施。

其表现之一，就是在华人文化的传统中，更注重的是“人治”而不是法治；一切正式的法律、规章都可因人而异、因事而异地加以打破和改变。华人的市场经济中存在着“企业家族主义”，而不存在现代的、适应大规模社会化生产的“经理资本主义”。这些显然是与中华文化中不重视以至排斥理性化的制度结构的特征相联系的。

在韦伯所分析的基督教文化与中华儒家文化的区别当中（韦伯，l930），我以为只有一点在解释近代资本主义发展过程的民族差异方面是真正重要的，那就是：在资本主义精神当中，包含着对严谨形式的法律、可以预测的法定程序的追求，而儒家文化则认为天人合一，追求伦理导向，只求实质上的公平，而非形式上的法律。没有法律制度做保障，并不是不能发展起专业化分工和市场交换的经济关系。比如，单凭人与人之间对他人人格的了解，也可以建立起信用关系。但是，这种信用关系显然只能在真正熟悉、了解的人之间才能建立起来，因而难以成长为大规模的社会信用关系，甚至不能发展起依靠“外人”的委托——代理关系。雷丁等人所注意到的华人企业规模大的不多，家族企业较普遍，其实正是与华人文化中不注重正式制度的传统分不开的。缺乏对制度理性化的重视，导致华人通常只能在家族内部经营企业而不能将规模扩大到“外人”，不能发展起经理资本主义的现代大公司企业的一个基本原因。在中国的近代历史上，不是没有出现资本主义的萌芽，而是的确没有出现事实上也不可能出现有利于现代工业技术产生并与社会化大生产相适应的现代社会信用结构。在一种信用关系只能存在于家庭成员之间的文化背景下，社会化大生产所需要的由严格的法律体系保障的信用关系无从形成，现代资本主义制度的建立和经济的大规模发展也就不可能与西方同步进行。

灵活性：渐进主义与生存能力

不追求形式上的正规化，也可以形成一种不求形式、只重内容的实用主义文化。这种文化也不是没有其优点，因为它可以具有较高的灵活性和对变化的外界环境较强的适应性。

不重视正式制度的建立与遵守，非正式的规则就会在支配人们的行为时起到更大的作用，而新的行为规则也可以较容易在一定范围内，比如在某一地区或某些熟人当中以非正式的方式实行起来，比较灵活，可以在各种具体情况下找到较为合适的制度安排，制度成本会低些。这可以说是华人经济在面临制度变革问题时，渐进式制度改革方式较容易被采纳并能够行得通的一个重要原因。这种渐进的方式的实质就是在先不争论的条件下，通过非正式的、逐步的制度变迁，在正式制度可能还未改变的情况下，就已经使社会经济体制发生了部分的变化，然后再开展正式制度的变革，使有些非正式的变革获得正式的法律形式。而在另一些文化传统下，人们很难在正式的规则未经修改的情况下容忍一部分人采取另外的行为方式，他们也就只能选择先把一切谈清楚再采取一揽子行动进行制度改革的激进方式。（不同的国家在不同的条件下采取不同的改革方式，是由多种因素造成的，这里分析的只是其中可能起作用的一个因素，这点请读者注意。）

中国1978年以来的体制改革与经济发展，像其他华人经济一样在很大程度上得益于中华文化中所谓“重内容不重形式”、重非正式关系而不重正式制度这样一种传统。许多实质性的经济变革都是在正式的制度没有改、正式的名称没有变的情况下，人们首先在事实上采取了与正式规则相冲突的行动，改变了事实上的行为约束，创造出了各种新的经济关系，使人们得以捕捉获利的机会。比如，农村集体经济的形式没有变，但通过“家庭联产承包责任制”，使得中国农村事实上改变为一种农户经济；正式的市场交易不允许进行，就在私下里先发展起“灰市”；在私有产权仍被歧视的制度结构中，许多私有企业就变通地采取了集体、合作的形式，戴一顶“红帽子”；许多正式的改革方案存在争议，就采取“先看一看，不下结论”的政策，允许其在旧的规章

制度不变的情况下先自发地发展；更多的情况则是通过搞试点、搞特区的方式，绕开一些总体规则修改的难题（特别是一些最高决策规则或基本制度规则的修改）。许多地方经济的发展，则主要通过用各种非正式的地方税（各种“费”或“摊派”）的办法截留财政收入用以发展地方经济和各种公益事业；而中央在遇到财政困难时，也是不顾正式规则或正式的“合同”，随时要求地方追加上缴的收入。可以说，如果不是先满足于非正式制度的改变、不追求正式制度的变革，中国不可能出现一方面进行体制变革，另一方面经济还在调整增长、没有出现大的社会动荡的情况。

人们总是先注意到中国人保守、传统的一方面，固守“祖宗的遗训”。其实，这种保守性并不是华人文化所固有的；世界上所有的民族、所有的文化，一旦形成，都会自然地具有这种维护自身存在的保守倾向；文化越是古老，与新的生存环境的反差越大，这种保守性就越是明显。中国人、中国文化真正独特的地方，其实在于他和它的顽强的存活能力——其他一切与中华文化同样久远的文化都已经死亡了，唯有中华文化一直活到今天，而这正有赖于它的灵活性——有赖于它能够容忍各种适应新环境的新的行为方式，使它们在既有的、正式宣布过的原则下面能够获得某种非正式的存在。显然，这种“不讲原则”的实用主义文化，有利于新的规则在旧制度下成长，而不一定非要首先打碎旧体制，才能开辟出新体制成长的道路。

现代市场经济制度如何在华人经济中获得发展

容易存活的东西，并不一定在任何时候都是最适合时代潮流的东西。中华文化因其灵活而不易死亡，但也因其不重视制度理性化而不

适合于经济长期稳定地发展，形成现代社会化生产所需要的经济体制。

非正式的规则有其固有的不稳定性或不确定性——易形成的东西，也易改变、易打破。如前所述，不能在任何情况下坚持实行的约束，可以依具体情况被灵活地加以改变、放弃的规则，不利于使人们建立起稳定的行为预期。制度不规范，法治薄弱，结果一定是人治居主导的地位，导致一人可兴邦，一人也可丧国，制度总是依人事更迭而变化。中国历史上经济在长期改朝换代的社会循环中停滞不前，都与缺乏稳定的正式制度相联系。事实上，制度不稳定，就很容易产生出对强权（当然最好是“明主”的强权）统治的要求（以此来达到稳定）；而强权统治又进一步削弱法治、巩固人治的传统。

如果说西方古代宗教中的“天”可以理解为一种上帝强加于人类社会的、不以人的意志为转移的外在“规则”，在缺乏真正意义上的宗教传统的中国，“天人合一”的文化，则构成不稳定的制度和强权政治这两个双胞胎并存的一个重要原因，因为既然一切都可以因人的好恶、因人的具体需要而改变，那么稳定的社会与稳定的预期就只有由一个暂时稳定而又独一无二、其他人都无权改变它所制定的规则的高度集中的强权来加以提供。长期来看，制度的不稳定与短期内强权的存在，在我们的历史上并存，二者相互巩固，以至我们都很难区别哪一个是因，哪一个是果。

轻视或忽视理性化的制度建设，在很多情况下是为了省事，为了一时的简便、快捷，或者是为了适应于一些特殊情况。正式制度的制定，往往是一个涉及全社会的公共选择过程，有时会导致旷日持久的政治斗争，往往不如许多随机的措施或在一定范围内的非正式的安排更加简捷。同时，任何一项制度都不能适应于一切情况。严守一项制度，在一些特例中往往不能取得最优的结果，不如一些随机的非正式的安排更灵活，更能适应于各种可能情况。正因如此，非正式的安

排、随机的人治，从短期来看，会显得很经济，并因此而对人们产生很大的诱惑。但是，要看到的是，经过反复权衡谈判之后建立起来的、在任何情况下都强制实施的理性化制度，虽然生产成本较大，有时机会成本也较大，但它所能提供的稳定性，却是任何非正式安排都不能替代的；由稳定性带来的经济效益，特别是在经济发展的动态过程中所能产生的长期经济效益，一定会大大超过那些不稳定的非正式安排所能提供的好处。

以上的分析与结论，有利于对华人经济或受中华文化影响较大的经济的发展历史做出更科学的解释。（“华人经济”，这里不妨可以理解为以中华文化传统占统治地位的情况下运行的经济实体，包括国家、地区或企业）。除了上面关于华人企业特征的分析，我们还可以解释以下三个重要的事实。

第一，如果只遵循中华文化的传统，尽管在这一传统中存在许多有利于经济发展的美德，但我们只会有或长或短的盛世，却由于缺乏理性化的制度结构，经济和社会总会被周而复始的起义暴动和改朝换代所打断，很难有长期稳定的发展，在世界的相对关系中，经济早晚会趋于落后。中国大陆近代发展的历史可以证明这一点。

第二，中国大陆近年来通过各种形式的真变通，使经济得到了较快的增长，但在此过程中也伴随着频繁而剧烈的波动，而经济体制也一直难以摆脱“放权——收权”的体制循环——最大的不稳定是体制的不稳定；很大一部分的经济损失（包括财富的挥霍浪费与资本外流）都与人们缺乏稳定的制度预期相关联。

第三，近代一切成功的、获得长期稳定发展的华人经济，都发生在海外，发生在对外开放、遵循某些国际通用规则的地区，总之，发生在中华文化与其他文化（无论是西方文化还是某些当地文化）相互影响、相互交融的地方，发生在某些外在文化、外在规则事实上起到了正式制度的约束作用的地方。海外华人经济、东亚一些国家和地区

以及中国大陆沿海地区的经济繁荣，虽然主要的原因是从内部进行了经济制度的改革，但不能不说在对外开放的过程中，外部的制度、规则起到了稳定内部行为方式的作用。这并不是说华人只有依赖于外来制度的约束才能发展，而是说只有有了某种理性化的制度约束，华人经济才能长期稳定地发展并实现现代化；没有外来的制度影响，如果我们能克服自己文化传统中的缺陷，自己发展起较为规范的制度规则，一样能够取得同样的效果；但外部约束起到了加速打破传统习惯的作用。

有的人认为，中华文化完全有利于经济的发展和现代经济制度的建立，关键的条件在于破除集权政治的统治（侯家驹，1993）。这一观点其实很难被一些东亚新兴工业国的发展历史所证明。有了对外开放，内部制度尽管仍（暂时、在短期内）保持着较大程度的集权，经济同样能够起飞。纵观全世界华人经济的发展历程，将"存在或形成了某种理性化的制度约束"视为华人经济发展的一个必要条件，显然更具有一般的意义，更能对现实情况做出合乎逻辑的解释。（一个经济的内部制度的理性化过程，本身包含着民主程序的成熟与发展，但一开始却不一定完全取消集权。）

中华文化中存在许多有利于经济发展的美德，如节俭（这是资本主义精神的一个重要因素，参见邹恒甫，1993）、勤奋、适应性强、善于处理人际关系、重视教育，等等。但我们之所以在历史上特别是近代历史上长期处于落后的状态，就是因为这种文化中的一个基本弱点是不注重制度的理性化，因而不能适应近代的大规模社会化生产的要求。而其他一些文化，如西方的基督教文化传统，存在很多弱点，但恰恰有一点，即尊崇和努力探究那种外在于个别人的、不以人的意志为转移的、表现为上帝意志的自然法则，并坚持按既定的规则办事，显然有利于形成稳定的制度，使人们得以在一种长期稳定的规则与约束中节省交易费用，发展市场交换和社会化生产。当这些外部的文化或制度对于华人起到了理性化制度约束的实际作用，华人文化中

的种种美德，便可以发挥出较大的优势，使华人经济显示出强大的竞争力。

这一分析，有助于我们厘清以往关于中华文化的种种争论，同时也可以使我们得到有益的政策结论：华人经济要想发展，一定不能夜郎自大，而要尽可能地吸收外来文化的精华，发展与外界的联系，保持经济与文化的开放性：把自己融于国际经济体系和国际社会大家庭之中去，遵循一些国际通行的规则。同时，最重要的是，我们自己要吸取以往的经验教训，更加重视理性化、规范化制度的建设，用法治的精神来实现自我的完善。只有这样，华人经济才能发展，并更好地发扬中华文化传统的优势，尽快地缩小华人经济与世界上先进国家的差距。

就中国大陆来说，可以预见的是：只要在今后保持并不断扩大对外开放，经济发展和体制变革就大有希望；而中国市场经济的发展和完善，一定取决于自身内部的社会经济制度理性化程度的提高。

从加拿大不说实话的华人说开去……

华人移民西方由来已久，一代又一代，在全世界找最好的地方、最有钱赚的地方。原来因为穷，华人总是找打工机会最多的大都市，生活环境之类的事是第二位的。但现在不同了，华人富有了，移民的热点也发生了变化。对许多人来说，首选标准不再是打工机会，而是生活环境。于是加拿大后来居上，超过美国，成为香港、台湾等地有了钱的中国人移民的新热点。那里经济发达，同时社会又安定，环境又优美，再加上地域宽阔、地价便宜、交通方便，那里有些小城市或大城市（如温哥华）的一些城区已经成了华人的天下，或者干脆就是由于华人移民的进入而发展建设起来的。

移民加拿大还有一个重要的吸引力，就是那里优厚的社会福利，比如失业保险、养老保险等。很多人都可以因种种原因到政府那里领取各种各样丰厚的社会福利。而且在最初，加拿大政府“傻”得很，你到政府机构去，申述你的理由，也不用出示任何证明文件，没有任何法律程序，人家没有二话，全然相信。于是很多“狡猾的”中国人虚报信息，占了很大的便宜。

后来不行了。加拿大人发现了中国人的欺骗行为，开始加强法制，制定了一套严格得多的规章制度，任何人（包括加拿大的原有居民）都要经过一定严格的程序才能从政府手中领取社会福利。政治家们抱怨说，我们原来是靠公民道德来维系社会福利体系，相信每个公民都说实话，不必搞什么复杂的审查制度；现在有人不讲道德，我们只好制定规章制度来加以保证，以使这一体系不垮掉。

我想，这样一个审查制度从无到有的过程，十分清楚地体现了道德与制度的相互关系。

道德与制度都是人际关系（因而个人与社会的关系）的一些社会行为规范，它们的意义就在于协调人与人之间的利益关系，使各为自己打算的人们在追求自己利益最大化的时候，不致侵害他人的正当利益。如果一项行为规范（比如“讲实话”）能被社会全体公民所信奉和自觉遵守，无须社会强制地贯彻执行，或者从个人的角度说，如果一个人违背了某一行为准则自己就会觉得不舒服，良心上过不去，有一种犯罪感（这其实就是所谓的“自觉”的内涵），那么这种行为规范就是无须制度加以保证的“道德”，这时，就可以说社会秩序可以仅由道德来维系。如果一种行为规范，社会上许多人都愿意遵守，但有一部分人不能自觉遵守，这时就必须：第一，通过某种正式的程序（立法过程）将这些行为规范明文写下来，以社会契约即法律或规章的形式公之于众；第二，建立某种合法地拥有强权的社会权威机构来强制地执行这些规则（司法与执法），对违反这些规则的人进行惩罚——不能执行的制度只是一纸空文，不成其为制度。道德（广义地说是意识形态）也被称为“不成文的制度”或“非正式制度”，以法律与司法体系加以强制贯彻的社会规范也被称为“成文的制度”或“正式的制度”。

由此也就可以看到道德与制度之间的经济差别。正式的制度既然要立法、司法、组织一种社会机制、运用社会强权去贯彻执行，那么它就显然是有成本的，要耗费一定的人力、物力（广义地说也属于交易成本的一种）；而道德如果能被人们自觉遵守、无须强制，就是无须成本的，无须社会“破费”，比较省钱。比如在加拿大社会福利制度中，如果人人都说实话，都不谎报信息骗取福利、侵害他人（公众）的利益，总之，如果人人具有自觉说真话这种美德，社会就无须：第一，费时劳神地制定有关申报福利的规章制度；第二，让人们费时劳神地填写报表、复制材料以至聘请律师；第三，社会福利机构的办事人员（这时要配更多的办事人员）花费更多的时间去检查那些本来可

以不被制造出来的文件；第四，在一些可疑的场合，派人进行调查，发现违法的人还要对其进行起诉等。总之，一部分人不遵守讲实话这个道德，导致整个社会要支付更多的制度成本。

由此，我们立即可以得出以下三点推论。

第一，道德是值钱的，就是因为道德可以节省制度成本。道德的价格就是它的机会成本，也就是制度的成本。比如，在上述例子当中，讲实话这一美德的价格，就等于要设立检查制度所需花费的各种成本。

第二，道德说教是有益的，因为它可以节省成本，减少社会为处理人际关系、防止“小人”损害他人而花费的制度费用。道德说教本身也是有成本的（比如要利用宣传工具，要召集人们开会等），但从理论上说，只要这一成本小于制度建立与运营所需的费用，道德说教就是合算的。当然这里指的是真正有效的、确实改变了人们的道德观念，而不是那种荒唐的空洞说教。所以，所谓“思想工作”做得好，有其经济价值。一个政府可以在“加强思想政治工作”与“加强法制”之间进行替代性选择，哪一个成本更低就采取哪一个，只是要考虑到，成本是相对于效果而言的，还是一个时效问题。如果道德观念太难改变、根深蒂固，还是赶快加强法制的好，成本一定相对低些。

第三，少数人的“缺德”行为可以引起很大的社会成本。原则上说，在千万个公民中，只要有一个不讲实话，就会“搅臭一锅汤”，使社会支付很大的成本来制定与执行更为严格的制度。说到底，制度就是为不讲美德的人制定的，是全社会为了防止一部分人（可以只是极少数人）侵害别人利益而支付的代价。

无论如何，人们的道德水平是会变化的，这个事实在制度的演变中起到了十分复杂的作用。在许多情况下，人们的道德水平会恶化，或者说会改变。在不同的时代，人们的道德观念会发生变化，或者会

受外来文化的影响。比如在新加坡，原来人们尊老爱幼，子女赡养父母，作为一种社会普遍接受的道德标准，维系着家庭关系，并节省了社会对老年人的福利开支（包括养老福利、服务设施、住房等）。但是后来，年轻人变得越来越独立，也越来越“不孝顺”，一些人不再赡养父母，引起了很大的社会问题，于是新加坡议会只好通过了一条年轻人必须赡养父母否则要受惩罚的法律，用这样一种成文的制度来替代正在变化中的道德观念。加拿大社会福利的例子中，外来移民的出现引起了制度的变化，也可视为道德观念的变化，或者说，是另一种道德观在社会中起作用，导致整个制度的变化。

道德也会变好。（其实本来无法对道德做好坏评价，因为不同的道德本身是评判的标准，你认为是不好的道德，可能对他人来说是好的道德，当我们说“好”或“坏”时，已经加入了我们自己特殊的价值判断。）前面我们说通过道德说教可以提高人们的道德水平，但是道德与制度的关系的复杂性在于，道德水平的提高，往往有赖于以该种道德为基础的制度的贯彻。制度的设立是以某种道德标准为精神基础的，比如审查制度就是以“说实话好”这样一种道德规范为基础的；而制度的目的，就是要强制地贯彻某种道德规范，对不按此规范行事的人进行至少是事后的惩罚，并以这种惩罚为震慑，使人们能够遵守。而正是这种能够严格执行的制度，有可能使作为这种制度精神基础的道德准则得以加强。制度的那种潜在震慑，构成人们对不遵守制度所能带来的成本的预期（包括正式的惩罚和社会对罪犯的非正式惩罚，比如歧视），使人们出于对自己利益的考虑，认为遵守规则对自己是有利的，从而逐渐使人们形成一种习惯，不再需要制度的强制。

道德的进步，在很多情况下其实还不主要是由于制度的强制与震慑，而在于人们在实践中逐步形成的需要。比如，“说实话”在很长时间内可能并不是大家共同自觉遵守的道德准则，人们总是具有机会主义倾向，试图利用他人对真实情况不大了解的机会进行欺骗以谋取自己的最大利益，于是人们就骗来骗去，假冒伪劣商品泛滥，没有人讲

信用等。但是久而久之，大家都变得越来越聪明，越来越会采取各种办法防骗。结果，一方面行骗越来越难，骗子的成本越来越大；另一方面，你骗他人，他人也会来骗你，有得有失，并不划算。因此，这时即使没有防骗的正式制度（一切制度从一定意义上说都是为了防骗），人们也会逐步地培养起一种道德。比如在一些市场经济较发达的国家中，“讲信用”这一商业道德的发展，与人们实践经验与教训的逐步积累是有一定关系的。

加拿大人过去不需要一种审查制度，是因为人们觉悟较高，而这种较高的觉悟我想不是天生的，而可能是由多种因素造成的：第一，可能部分地归功于道德说教（教会、政治家、家长等都日常做着这种工作）；第二，可能归功于早年的一些制度，或者是相关的制度，制度使得人们在强制执行的规范下逐步形成了讲实话的习惯；第三，长期的社会实践和知识、信息的扩展，使人们越来越聪明，也越来越认识到在一个长期的、多次博弈的过程中还是讲实话成本较低、收益较高，不再骗来骗去。

总之，我们看到的那种无须制度的美德状态，是长期社会经济和文化发展的结果，是在特定历史条件下形成的一种文化。当来自另一种文化的人作为移民进入这种文化环境时，道德规范的差异引起了制度的引入或重新引入，也就不足为奇了。

加拿大是遥远的西方。我们应该如何面对我们的道德状况？在一个经济、社会体制发生重大变化的时期，在人际关系发生重大转变的时期，新道德的传播与严格的制度保障，我想都是最终使美德得以培养起来所不可缺少的。宣传新道德是伦理学家、政治家的事情，建立有效的制度以减少交易成本并最终有利于人们行为习惯的改变，则需要经济学家的参与。

经济学家谈道德?

作家梁晓声在他的《九三断想——谁是丑陋的中国人》中提到了他与我的一次“争论”。那指的是：在一次讨论有关人生观问题与社会现象的写作计划会上，我发言时说我们不能强求人们按一种方式生活，各种活法对不同的人来说可能都是最好的活法，因此我们也不能总是教人们应该如何活着。梁先生听后不以为然，说不能认为那些堕落的活法是好的活法，社会总得有点正确与错误、好与坏的标准与主张等。我在学术界、理论界已习惯了各人有各人不同的观点，开会的目的首先就是把大家找到一起来“吵架”，摆不同观点，所以我对梁先生的反对并不介意。他讲得也很温和，也是有理有据，所以我也并不觉得发生了什么“争吵”。事后甚至都忘记了，直到有朋友打电话告诉我梁先生在他的著作中用了相当大的篇幅来讨论那次争论，解释他当时还没有看我的书（《求解命运的方程》），对我的思想不大了解，并还向青年朋友推荐我的书等。当然，更重要的是他在书中进一步阐发他的观点，仍然认为我们不能容忍堕落，《九三断想》全书主旨也是批判生活中的种种丑恶，书中充满义愤、激情和正义感。

梁先生在他的书里对我有一句褒词，说从我的书中看到我是很有“一份责任感”的，以至想要写书来分析人生……不过我倒是想用这句话来回敬他（绝不是贬义的“回敬”），他才是真正认真、执着、充满责任感、道义感的人，不像我这样对什么都漠然处之，似乎什么都不再激得起义愤、激情。他搞文学，接触的丑恶现象比我多，按说更该司空见惯，他却不是，可见骨子里的道义、情感要比我们这些人多不知多少倍。现在为道义、为正确而振臂高呼、呕心沥血、痛心疾首、面红耳赤的人已日渐减少，而梁晓声是我所知道的仅存的不多几个之一。

梁晓声对于他与我的差异的解释是："……还由于，我们对现实社会的，以及我们写一本书时的立足点和视野的幅度是分明有很大差别的。"他说我是在为那些正常的、有理性的人们写一本如何理性地分析人生与社会的书，是在"摈除了'恶'的活法之后，对普通人的活法娓娓论说"；而他所要做的正是要在善与恶之间画出一道界线，正是要面对、批判我们现今社会的种种"丑恶"的活法。

但我想我与梁先生的差别恐怕首先是职业上的差别。

我是搞经济学的。经济学不像有的人认为的那样是"数钱"的。经济学研究的是人们的行为，当然首先是怎么挣钱的行为（顺便说一句，经济学本身研究的是"别人"，即社会上的大家"怎么挣钱"，而不一定是自己怎么挣钱的，那是工商管理学的问题），但同样涉及不挣钱而也是为了追求某种满足的行为。"挣钱"不过是为了获得更多的可以用钱换来的物质上或精神上的满足，但天下还有许多用钱买不来或不必用钱买或没有钱也能"买"的满足。问题在于关于什么是"满足"这件事对不同的人是不同的，有的人吃咸、有的人吃甜，有的人抽烟、有的人喝酒，有的人好吃、有的人好穿，有的人重精神、有的人重物质，有的人好为别人操心、有的人只知道自私自利。不管这些口味、偏好是先天形成的，还是后来学来的，反正当分析人们的一种行为时，经济学得把它假定为"事先已经存在的"，并把它当作人们行为有各自不同的目标，用这些目标来解释人们：为什么这样行为而不那样行为（为什么买那个而不买这个），或者告诉人们你要想达到一定的目标，应该如何利用和配置你的资源，以达到满足的最大化。

不同的口味、不同的偏好，说到底也就是人的不同的价值观，其中就包括道德观，因为不同的偏好也就是一个人关于什么好、什么坏，什么较好、什么较坏，什么值、什么不值、什么不那么值等的一种评价。为了挣点钱，不顾廉耻，说明对于他来说，那些钱要比他的廉耻更值；舍己救人，说明他认为救人很值或救人这件事好，见死不

救不好，如此等等。这与我认为抽烟比喝酒好，你认为猪肉比羊肉香的道理是一样的。

问题在于，经济学作为一种实证科学，在它的分析过程中，假定各人不同的偏好是事先给定的、已知的。这其实就是在说，作为经济学家，我们对你有什么样的价值偏好、道德标准没有办法，管不着。我们只是在你已有的价值标准条件下研究你的行为和行为的后果，以及你的行为对社会上他人的影响，或者告诉你怎么才能实现你的愿望，或者告诉别人怎么“对付你”，你又怎么“对付”他人。原则上说，经济学家就其职业本身来说，可以为希特勒服务（第三帝国有从职业标准上说很合格的经济学家，虽然我们作为个人不能从人格上、道义上认为他“好”），也可以为丘吉尔服务；可以为黑帮服务，也可以为政府服务。从这个意义上说，经济学就其学科、就其作为一种职业来说是道德中性的，经济学家是不讲道德的。经济学家只从一个角度谈道德、谈价值观，那就是分析不同的道德观、偏好体系会对经济行为有哪些影响，要求社会经济制度做怎样的改进，道德观、价值观变化的经济原因，以及道德观、价值观的变化对经济发展、社会经济关系的变化会产生的各种影响。但经济学家对价值观道德观本身的“好与坏”不做评价。经济学分析离不开道德、价值观一类的东西，但它们只是经济分析的前提之一、约束条件之一，而不是经济学的分析对象本身。现在有的经济学家也在著书立说，大谈“市场经济应该有什么样的道德”，告诉人们什么好什么坏，从职业角度说，这是不务正业。当然，经济学家也是人，作为个人，他当然可以就价值观、道德观问题发表自己的看法，但他这样做的时候应该明确地意识到并告诉他人，他只是作为个人而不是经济学家在发表看法，因为从经济学本身中我们得不出关于道德观的论断（其实，从任何可以称为“科学”的学问中都得不出这样的论断）。

什么人管这件事呢？伦理学家、政治家（不是政治学家）、文学家以及牧师等一切用各自方式管理意识形态的人们（当然还有我们每

个人，即作为无职业特征的社会的普通人）。是他们在构造着、改变着、影响着人们的价值观、道德观、是非观，是他们在就什么是好、什么是坏、什么正确、什么错误进行着研究与评判，教导着人们应该这样生活而不是那样生活，做这样的选择而不是做那样的选择。总之，那正在梁晓声的职业范围之内。

我不知道人们是因为性格的差别、所关心问题的差异才选择了不同的职业，还是不同的职业在重塑着人们的性格。比如我不知道梁师晓声是因为本来有十分强烈的是非感、道德感，才选择当了作家，以文学为手段，宣传自己的观点、净化他人的灵魂，还是因为他当了作家，更多地关心着人们的心灵活动，关心着社会道德，才变得更加“热血”。而我自己，也不知是因为学了经济学才对道德问题变得这么“无动于衷”，还是我本来就不关心终极价值而是更关心说明人们的行为逻辑本身，只想分析事实而不想改变人性，才会选择了经济学这一“冷漠”的学科为自己的职业。不过我倒是对我们的一些科学家（这里主要指社会科学家）、理论家在他们从事自己的专业活动、写他们的专业文章中夹杂了太多的感情色彩、太多的是非观念、太多的道德说教，很不以为然。不是那些东西本身不对，而是说那会影响到你作为一个科学家的客观性。我们作为个人或许“热血”一点为好，但在职业领域内，却应该是冷漠的。

我想这就是现代社会分工合作的优点，我们大家谁也不必面面俱到，而只需从某一个角度来分析人生、思考社会。不过，在这种分工的条件下，也就需要大家相互理解和尊重各自的职业特征，在相互争论中加深对人生与社会的理解，而并不会因此而伤什么和气。所以我想说：如果梁先生与我真的发生了什么“争论”的话，那只是件好事，我们不妨更多地争论，如果我们有时间、感兴趣的话。

最后，让我以一个一般个人的身份说一句“非职业”的话：我非常赞赏梁晓声关于善与恶的“道德说教”，我们确实应该好好批判一下当

今各色“丑陋的中国人”。

再“谈道德”

很高兴读到《经济学消息报》1995年3月25日登载的沈懿的文章《经济学家不谈道德？》。文章对我关于“经济学家不谈道德”的观点进行了较为深入、颇有哲理的批判，因而也就为讨论的进一步深入提供了新的条件。

应该说，我同意沈文的主要观点。（只有一点很不同意，他认为我们不应该在“别人开垦的土地上播种撒谷”。科学的无国界性与应用科学的有国界性并不矛盾。）那么，我们的差异在什么地方?

我想没有一个合格的经济学家会说道德在经济中不起作用。不仅解释一个社会制度、经济制度离不开道德规范、价值观念，甚至解释一个人的行为也同样离不开道德规范、价值观念。现代经济学第一章就要讲人的偏好或效用函数，那当中就有道德规范。本身就是价值观念，以此为前提，才能有选择、均衡等，才能引出一系列的经济分析。制度经济学就更是这样。道德观、文化传统等是非正式的制度，并体现在法和正式的规则之中，所不同的是，普遍接受的道德观或意识形态是可以不必用正式制度去强制执行的社会行为规范。我想这些理论我们这几年谈得够多的了（在我的那篇文章中也有提及）。

那么，为什么又说经济学家不应该谈道德？问题在于，经济学家本身不是道德家，不对什么是“好”、什么是“坏”本身做出我们的评判。我们要分析：（1）一种道德观念导致人们做出怎样的选择；（2）社会流行的道德或文化传统会对经济制度与经济发展产生怎样的影响（我在l994年香港《二十一世纪》杂志上发表的文章《中华文化、理性化制度与经济发展》就是专门讨论这一问题的）；（3）不同

的道德观念会引起怎样的社会冲突与经济矛盾；（4）在体制演变过程中，道德、意识形态会如何起到降低改革成本或加大改革成本的作用；（5）一种经济制度又会对道德观的改变与演化起到怎样的作用，比如，计划体制必然发展起怎样的道德观，市场经济又会怎样改变人们的观念等。但是，作为经济学家，我们不给出道德观，不教导人们这是道德的、那是不道德的，总之是不做道德说教。我们能够告诉人们，如果换一种道德观，我们的经济也许能够更有效率，但现代福利经济学已经告诉我们，当我们谈论换一种道德观的时候，我们所使用的"效率"那个词的含义已经改变了——我们只能在给定偏好或价值观、道德观的前提下才能谈论效率（十分抱歉，要说明这个问题需要很大的篇幅，不能在此讨论）——这恐怕是对"道德重要论"的最强有力的证明，但同时也就证明了，经济学家在道德观、价值观的问题上遇到了自己分析的界限：你只有在给定的价值观、道德观的前提下才能进行效率分析，而不能教导人们什么是"更好的道德"。

也许我说"经济学家不应该谈道德"这句话本身引起了误解。但我想表达的意思在目前有着特别的意义：我们经济学家要更多地分析制度如何使道德沦丧，而不是指望着靠道德说教去改变人们的行为，偏偏忽视了制度（"法"！）的改进。我们这些年道德说教还少吗？我们的义愤、我们的愿望、我们的"假如"还少吗？但是我们的道德却在旧体制下越来越堕落。这丝毫不否定社会上应该有人去进行道德说教（这是我推崇梁晓声等"悲壮文人"的原因），但也应该有人来做点科学分析，用实证科学的方法，也就是经济学的方法来分析一下道德堕落的原因，最根本的是经济制度方面的原因，来分析一下如何才能使不道德的行为受到社会的、制度的约束，使不道德成为不合算的行为，从而也使人们在经济实践中逐步发展起新的道德观念。总之，我们现在的头等大事是改革制度，而不再是改造人。我们该改一改"狠斗私字一闪念"的传统思维方式了！至少经济学家应这样。

现在我该承认我应该更严谨地遣词用句。较为严格的说法似乎是：经济学家不是不应谈道德，而是不应做道德说教。“谈道德”是指经济学不可避免地会涉及道德；不做“道德说教”则是指经济学不是伦理学，不就什么是道德的、什么是不道德的做出自己的评判，教导人们应该偏好这样而不是偏好那样，应该利他而不应利己等。作为实证科学，经济学要对一切（任何一种）道德观、价值体系、意识形态或偏好的一切前因后果做出实证分析（恰恰是在这个问题上我们做得太差，甚至很少有人去做），但我们自己却无法用我们自己的学科知识从逻辑上论证一种偏好比另一种偏好更好。

道德改善了当然是好事，当然有利于经济的发展。比如，如果人人都自觉地讲信用，就可以节省大量的交易成本，既包括相互设防所需的事前成本，也包括追查诈骗案、惩处诈骗犯所需的事后成本。再比如，如果每个政府官员都能廉洁奉公，我们就不必再花那么多钱设一个“纪律检查委员会”（现在就是因为这个部门以及有关的其他执法部门经费太少，许多案件无法去查）。因此，我们当然希望有人能进行道德教育，希望人们的心灵变得更加美好，赞赏梁晓声先生对“丑陋的中国人”的批判，赞成一切真正有利于提高人们道德水平的道德说教。但是，作为经济学家，我们要想使我们的理论有用，不要寄希望于我们的道德说教会使人们良心发现、改变行为从而使我们的经济状况变好，那样做才真的会发生重大的政策失误。亚当·斯密最初只是假定人是利己的；后来，到了现代制度经济学（威廉姆森），又进一步假定，人不仅是“利己的”，而且还是“一有机会就要损人利己的”（即经济学上所谓的“机会主义”），这都说明经济学越来越实际，越来越进步了，而不是越来越脱离实际了！市场经济（当然是有法制才能有市场经济），是一个“道德要求”很低的经济制度，是一个可以让鸡鸣狗盗之徒相互交易的经济，因此是一个可以持续的经济，不像我们的传统体制，它要求每个人都是“圣人”才能正常运转。时到今天，这种要求我们大家都变“圣人”的理想，本身并不是坏事，但如果我们经济学家还在花大精力为此奋斗，却一定是经济学家的悲哀。

第七章
经济学的思维与方法

本章主要讲的是经济学的思维与方法。经济学家为何而生？阿罗的“不可能性定理”推导出的结论认为，在许多问题上根本不存在什么体现全社会共同利益的社会福利，因此根本无法构造出被经济学家作为最大化对象的“社会福利函数”。这一理论对现代公共管理提供了支持。同时，这种理论也将经济学家拉下神坛。不过，经济学家的存在依然具有十分重要的意义。对经济是如何运行的，经济问题是如何产生的，以及经济应该如何改进，应该如何运行才更令人满意等问题，经济学家依然需要回答。但是，中国的经济学研究由于受长期以来僵化的思维影响，依然处在较低的水准，中国经济学理论的落后，与思维方式缺陷密切相关。经济学具有的一般性却往往被忽视：它可以用来研究各种条件下行为与效果的关系，分析的是如何“以最小成本取得最大收益”，比如可以用经济学的一些基本原理来分析一下“学人”的行为。

经济矛盾与经济学家

阿罗的“不可能性定理”以严谨的理论方式证明了：在许多情况下，我们不可能从不同的个人、不同的企业、不同的所有者、不同的利益集团的利益偏好中，推导、构造出一个社会共同的、得到所有人赞同的利益偏好或所谓的“共同利益”，除非我们违背某些为大家共同接受的起码的道德准则。

这一定理首先对古典的福利经济学来说是颠覆性的，因为它意味着：在许多问题上（不是全部）根本不存在什么体现全社会共同利益的社会福利，因此根本无法构造出被经济学家作为最大化对象的“社会福利函数”。新福利经济学只好改变方法，沿着帕累托最优的思路前进，着重研究如何使一部分人的境况变好而不使另一些人的境况变坏的问题。而这样一来，经济学家所能做的事情显然就十分有限了。

阿罗的定理却是对现代公共选择理论的极大支持，因为在布坎南等人的眼中，本来就很难存在什么社会共同利益，很难有什么一致的赞同。在他们看来，在经济生活中，存在的只是一个一个特殊的利益集团，甚至历来被当作公众利益代表的政府，也是一方面作为一个官僚体系有着自身的利益，另一方面，政治党派本身不过是某些利益集团的代表，是受到利益集团资助才竞选当政的。因此，政府的政策也总是体现或着重体现着某些集团的利益，最好的情况下，也是各种利益集团相互竞争、相互制衡、看谁游说成功的产物，是某种妥协的产物；公共选择的过程，不过是各种利益集团相互较量又不得已相互妥协的过程；公共选择的结果（一届政府或一种政策、一种法规等），不过体现的是利益冲突与利益的均衡（经济学强调均衡，而最基本、最根本的均衡，不是什么供求均衡，而是利益均衡）。它们只有在一

种意义上才是符合大家共同利益的，那就是：谁都不可能在这种社会博弈的过程中获取更多的东西，如果你“不服”，采取行动企图获得更多的东西，引起对方的某种反应，你最终的结局可能更糟。

这种理论对于熟悉马克思的中国经济学家来说本不该陌生。马克思主义经济学最根本的精神实质，就是把社会分成不同的特殊利益集团（阶级）：不承认天下存在共同的爱，而只承认阶级的爱。有些中国经济学家之所以在遇到现实经济问题时经常忘记运用“利益矛盾分析法”，我想可能是出于两方面的原因。一是在过去的一些“苏联式”理论的影响下，只用马克思主义来分析别人，而从来不允许用来分析我们自己的社会，鼓吹我们大家都一定是“同志式的相互协作”，否定我们的社会也可分成不同的利益集团，而且它们相互之间也存在着各种各样的利益关系与利益冲突。第二个原因我想可能在于马克思阶级斗争学说本身。它强调的是一个阶级推翻另一个阶级、打倒另一个阶级，而不是强调在同一社会中，不同利益集团之间如何在矛盾冲突的情况下相互协调，相互妥协，和平共处（不用别人批判，我这里承认是一种“阶级调和论”）。

否定许多问题上“一致利益”的存在，不仅是对福利经济学以至以前的新古典经济学的一种挑战，也是对所有经济学家的一种挑战，因为它导致了一个“职责”问题发生：既然社会划分成不同的利益集团，不存在以最大化为己任的经济学家可以去最大化的那个“一致利益”，经济学家又能给社会做什么？履行什么职能，提出什么样的政策建议？作为追求具有唯一性真理的科学家，经济学家又能追求什么？以往经邦济世、以统治社会为己任的经济学，突然间显得十分的“无能”。

经济学家就是这样自己把自己从神坛上拉了下来。

但他们毕竟还大有可为。

第一件可做的事是尽可能地找出那些存在可以称作“一致利益”的场合，并提出如何实现这种一致利益的建议。这主要指的是尽可能地找到那些能够进行帕累托改进的地方，让大家都知道：在这些地方，可以采取某种政策，使一部分人利益增大，而不使任何人受到损害（无论是绝对的损害还是相对的损害），改进资源的配置效率。天下这种情况其实还是很多的，只是有时不大容易被认识到。仔细想一想，现代经济学所能提出的可以称得上是经济学自己特殊的对制度或政策的评判标准，其实已经只剩下这么一条，即帕累托效率了。这也是经济学作为一门实证科学最基本的“本职工作”——既然在可以进行帕累托改进的地方不存在利益冲突，人们没有实现这一改进只是因为信息（知识）不全，而科学的功用就在于为人们提供更全面的信息与知识，使之能够认识到可以做怎样的改进以增加自己的福利。

第二件可做的事情，是在各种利益相互冲突，不使一些人的利益受损（无论这些人是多么的仅占少数）就不能使另一些人（无论这些人是多么的占大多数）的利益增进的场合，或者大家的利益绝对地看都能长，但相对关系却发生变化的情况下，努力保护任何一方（无论是多数还是少数）不会在利益冲突和收入分配中受到不必要的或过多的损害，使他们能够积极地去参加利益的竞争、争取自己应得的一份。正是在这个意义上，我说经济学家中可以有一批人成为不同利益集团的经济学家，并有所分工，成为比如说工会经济学家、消费者协会的经济学家、企业经济学家、地方经济学家、部门经济学家、政府经济学家等，在一定时期、一定程度上“专职地”为某些利益集团服务，使他们的利益在社会上、市场上、政治上得到充分的表现、阐发与保障，不使哪一方成为没有人为之辩护的弱者，在利益上多受到不公正的对待。对事实上处于弱势的集团就更要为之辩护。这就像法庭上有三位法律专家：原告律师、被告律师和法官，前两者分别代表两个当事人的利益，法官则是仲裁人（这种职能我们还没有谈到）。这三位法律专家可能是同班同学、同师同宗，读的和引用的是同一部法典，但他们的职能在此是分别保障不同集团的利益，不使任何一方成

为被不公正对待、被欺负的弱者（这就是为什么穷人请不起律师，法庭一定要为其指定一名的理由）。我想问题还不在于我们认为经济学家应该怎样，其实事实上必然这样——市场经济本身要求有经济学家之间的某种分工，这种分工在事实上也正在出现，以自觉或不自觉的形式出现。当个利益集团的经济学家原则上没什么丢人的。真正丢人的是：想为所有的人服务却不自觉地为个别集团服务，或者反过来，在为个别集团服务时却以为或声称在为全社会服务。

第三，作为理论经济学家或学术经济学家（以及中央政府综合部门的经济学家），其职责就在于协调相互冲突的各方的利益，用自己对客观经济关系、社会利益结构与利益冲突现状的科学分析，来告诉每一个集团或利益当事人，他们之间的相互竞争、相互冲突，在各种情况下会是怎样一种结果，怎样才是一种对双方来说损失最小或不能再大的最优解，什么是利益的均衡。经济学意义上的最优，从来都是在一定限制条件下的不可能再优，而那些限制条件中，就包含着其他利益集团对这一利益集团争取自身利益的社会限制。解决经济问题的最优解，其实不是使每个集团都达到最大满意的解，而是使各方最小不满意的解。在履行这一职能的时候，经济学家需要做到的是努力使自己利益中立，充分考虑到各方的利益所在，而不能只看到、只注意到某一方的利益而忽视其他利益集团的存在。找到利益的均衡点，提出制度改革的方案，不等于“各打二十大板”，因为利益均衡点本身也体现着历史发展的规律，某些利益集团的要求，因符合了社会发展的趋势，会更多地得到满足，但在一定的时点上，他们也只能够得到那么多、不能再多，否则往往适得其反，历史毕竟还没有发展到更高的阶段。正是在这个意义上，经济学家的职能就是“中介人”——不仅利益是中立的，而且起到博弈双方“仲裁人”、交易双方“中介人”的作用。

在以上所分析的经济学家可以履行的三种职能中，第二种与另外两种，特别是第三种是否相悖？其实并非如此。明确地认识社会划分

成不同的利益集团、他们之间的利益会相互冲突，因而需要找到某种契约式的解决方法，这是对所有经济学家的一种一般职业要求，而有一部分经济学家专职地去维护某一利益集团的合法权益，是一种经济学家的内部分工。即使这些经济学家也应该明确、维护某一集团的合法权益，也是为了使经济过程的结果更加均衡，而不是否定另一方的合法权益，也是为了那些以“仲裁人”、“中介人”为己任的经济学家们更好地做出客观、公正的判断。有人做原告律师，有人做被告律师，有人做法官或陪审员，最后这个体制运行的结果才是均衡的，才有利于社会的进步、经济的发展。（需要注意的是，经济学家与法官的职能还是有所不同的。法官或陪审团的首要职能是依据现有法律判出一个对错，是“不妥协”；而经济学家的职能则是要在一定的历史阶段上找出一种适当的“妥协”，虽然这种妥协应是“积极的妥协”。）

以上的理论还可以解释许多重要的问题，比如说明为什么市场经济国家有那么多至少自身标榜为“非党派”、“非政府”、“非营利”的民间独立的经济学研究机构（不是营利性的咨询公司），以便使致力于研究科学、做好“中介人”的经济学家们避开利益关系的嫌疑，也在事实上使自己保持更清醒的头脑，保持科学研究的客观性、严肃性，为公众提供客观的分析，少一些感情冲动。再比如，上述理论还说明为什么在经济学的意义上我们不能轻易地说谁的某种社会主张是对是错。经济学理论不是道德学、伦理学或历史学，经济学家也不是政治家或政客，经济学本身不能给出有关道德、社会正义甚至平等的准则，而只是将一定历史条件下社会普遍接受的道德准则或平等观念，作为经济学进行效率分析的约束条件（所谓“效率与平等的矛盾”其实是这么一回事）；在现实中，经济学家们面对的毕竟是不同利益集团的相互冲突，而这是一件公说公有理、婆说婆有理的事；从经济学的原则上说，或者从经济学家的职业立场上说（而不是作为一个一般的个人，或者作为一个伦理学家、政治家或历史学家），任何一个利益集团，哪怕是一个逆历史潮流而动的“反动”集团，或者以社会上多数人的利益为敌，只追求自己的私利或小集团利益的“反人民”集团，他

们为自己的利益而斗争，以他们自己的利益为标准，也是对的，不这样反倒是不对的、奇怪的、可笑的、不合逻辑的——谁会自行退出历史舞台？从经济学这门实证科学的观点来看，错只存在于以下一些情况之中：第一，没有正确地认识到自己的利益所在；第二，没有认识到你在尽力为自己争利益，别人也在尽力为自己争利益，你的行为会受到别人的反对，别人会与你有利益冲突，你的目标一定会受到别人的制约；第三，虽然认识到自己的利益所在，却不能认识到如何才能有效地争取自己的利益，或者采取了不可能达到目的的错误的方法，反倒使自己受到更大的损失；第四，作为经济学家，没有能把现实中存在的利益冲突和如何协调这种冲突的最佳方法找出来并揭示给各方看，等等。总之，经济学意义上的错，只在于无知、浅薄和片面。在某种意义上，对于经济学家来说，只存在蠢、存在臭，而不存在道义上或评价标准上的错，就像我们只能说与我们下棋的那一方下了臭棋，而不能说他为了打败我、为他自己赢得胜利这件事是错的道理一样。总之，在我们对某人所提出的一个方案进行对与错的评判时，先要用他的明里暗里所持的特殊利益目标来做一番衡量。

市场经济机制之所以好、之所以成为中国经济学家应该为之奋斗的目标，不是因为它要把一些利益集团的利益打倒，而是因为我们相信它是一个更为有效的利益协调机制（资源配置机制不过是利益协调机制的物质背面）。但尽管如此，市场化的改革从本质上说不是一个帕累托改进过程，从而在此过程中难免会使旧体制下的某些利益集团受到损害，因此会受到一些人的反对，在改革的每一阶段上也一定是矛盾重重。各个利益集团都会有符合自己利益最大化的各式各样的最优改革方案，因此会有各种各样的争论、各种各样的冲突。这种冲突是对理论经济学家职业纯洁性和职业能力的一种考验。首先看我们能否以科学家的眼光冷静地观察与分析，能否在纷杂的矛盾冲突中认清各种矛盾的原因，同时又能像布坎南所说的那样站在利益冲突之外来研究对策。理论经济学家也是人，有感性、好恶和道德标准，作为经济中的一分子，也有自己的特殊经济利益，收入降低了也要骂娘，也

可以同时兼做所有者、劳动者、商人等，也可以兼做政治家、道德学家，至少是“兼做”普通老百姓。但当我们以经济学家的职业身份研究问题，发表观点的时候，我们却不能感情用事，从道义出发，而要想到我们这个职业所需遵循的原则；或者反过来，当我们以其他身份讲话时，不要借用经济学家的名义。其次，就职业能力而言，在复杂的利益冲突中，对经济学家的考验就在于能否找到最能为大家都接受的，不得不接受，最好是接受，但又能推进制度改革，使改革过程更快捷、更有效、更少痛苦的对策与方案，能否及时、准确地说服各种利益集团认识到他们的利益所在，做出相互的妥协（能否实现这种妥协，能否采用某种方案，更主要的还是取决于政治较量）。经济学家不可能消除改革的阵痛，因为它根本不取决于经济学家的聪明（不能夸大经济学家的作用），而只能设法使阵痛减少到最低（不能再低）的程度，或者不再额外地增加改革的阵痛。任何改革方案，包括适应一国特殊条件的最好的（不能再好）改革方案，都仍将是得罪人的，因为它可能最终还是要损害某些集团当前的既得利益，不如此经济就不能发展，将来再改革时会有更多的人（包括当前反对改革的既得利益集团本身）要为此付出更大的代价。因此，某些条件下的最优改革方案可能就必须是、只能是激进的，也还是要克服某些利益集团的反对与抵制，对此经济学家也要旗帜鲜明。因此经济学家不能怕得罪人，不应担心遭到反对以致遭到打击，但经济学家至少要对每个方案都会得罪哪些人有清醒的认识，从而不会在一个方案提出之后，去抱怨“怎么这么好的方案还会有人不满意”。

效率、平等与经济学的范围

经济学家面对社会、面对公众，从来要回答两个方面的问题：经济是如何运行的，经济问题是如何产生的？以及，经济应该如何改进，应该如何运行才更令人满意？在古典经济学的时代，这两方面的问题通常是被放在一起论述的，只是从20世纪末以来，经济学家才开始较为明确地将两个方面的问题严格地区分开来（在此过程中，J·N·凯恩斯在《政治经济学的范围和方法》中关于区分两方面问题的论述，至今仍被视为不可不引证的经典）。经济理论也逐步明确地分为两个部分：实证经济学和规范经济学（主要指福利经济学）。前者研究经济“是怎样”，后者研究经济“应该怎样”，而实证分析又构成规范研究的前提和基础。当然，这并不是说人们不能在一篇文章或一本著作中同时涉及两个方面的问题，但在现代经济分析中，它们的界限总是很清楚的。常见的情况是，学术论文中，首先进行实证分析（理论抽象和经验检验），然后对实证分析的结果做出规范性的判断，并探讨对其进行改进的可能性；最后指出以上分析的政策含义，提出自己改造世界的主张。无论具体做法如何，在概念上严格区分经济分析中两个方面的问题，并且把实证分析放在首位，都是必要的，否则便哪个问题也得不到充分的说明，更不能说明不同问题之间的相互关系。在实证分析中，必须首先做到客观准确，不带价值判断的主观色彩；在规范研究中，必须明确所讨论对象的实际性质和每一项政策建议可能产生的后果；越是紧迫地需要拿出政策和改革方案的问题，就越要求首先搞清楚问题实际出在哪里。我们的经济政策之所以常常下错了药，或者得到一些意想不到的结果，是与不能区分经济分析中的不同问题，急于做判断、出对策，而不是首先搞清问题实质这样一种不科学的理论方法分不开的。

政策主张不仅依赖于对经济的实证分析，而且还依赖于对实际经济状况所做的判断，就是说，在“是怎样”和“应该怎样”的问题之间存在一个中间环节：人们必须回答，目前的经济状况或经济结果是好还是不好，是理想还是不理想，程度如何？只有先回答了“是否应该改进”的问题，才能提出“如何改进”的问题。这种判断，既是实证分析与规范分析的中介，也构成了规范经济学的第一项内容。

但是，经济学如何进行判断、依赖什么标准进行判断呢？

许多人似乎已经习惯地认为，经济学要进行两种判断，一是效率判断，二是（以平等为代表的）伦理判断或价值判断。而由于（在动态过程中）效率的增进往往引起收入的不平等，收入过于平等会减损人们追求效率、发挥能力的动机，过大的收入不平等又会引起利益冲突，导致经济摩擦，从而造成效率损失，等等。因此效率与平等被视为经济学中一个最基本的两难问题，必须在二者之间进行权衡，使任何一项经济政策不过分地损害其中的任何一方。

我们并不否认经济学要涉及以上两种判断标准，但是，一个十分重要但至今对许多人来说仍然模糊不清的问题是：在上述两种判断标准中，究竟哪一种标准是经济学本身所特有的标准，是由经济学并只有经济学才能做出的判断，哪一种不是它本身提出的标准和所能做的判断？

效率标准显然是经济学本身的标准，效率判断是经济学所能做的判断。这可以用反证法说明：其他任何学科都不研究生产是否有效率、资源配置是否合理的问题，因此都不能以效率为标准对经济进行衡量和判断。在一定的资源技术条件和财产收入分配关系下，经济是否最大限度地发挥了各种生产要素的生产潜力，是否提供了充分利用资源的激励，资源配置是否符合社会需要等，是经济学的特殊研究对象，因而只有经济学能对这些问题做出科学的判断（反之，不做或不能做出这种判断的，也就不能算作经济学）。

而伦理标准却显然不是由经济学提出的标准，伦理判断不是经济学家作为经济学家所能做的判断。我们可以仔细思考一下，平等、正义、自由等伦理标准，哪一个是经济学本身的研究对象呢？仅就平等而言，为什么要有收入平等？为什么不劳动者不能得食？在现代经济发展水平下，怎样的收入水平算是贫困线，为什么？这些孤立地看都不是经济学本身所能圆满回答的问题。

事实上，所有伦理标准，只有在它们与经济效率的关系中，只有那些因素对经济效率发生影响的条件下，才进入经济学的研究领域：是收入均等还是机会均等更有利于提高效率，实现资源合理配置？贫富过于悬殊是否会损害效率？是经济自由还是经济统制更能发挥各种生产要素的生产潜力？可见，经济学家对经济制度的合理与否，对经济政策的正确与否所做的判断，归根到底只是效率标准；它甚至要对伦理标准进行效率再判断。

这并不是说经济学家除了效率就什么都不考虑。但是，如果他脱离了效率这个根本的标准而考察平等、自由或社会正义，他们严格地说不是作为经济学家出现的，而是作为政治家、哲学家、伦理学家或普通公民的身份出现的；只有当他最终以效率标准对问题做出解释的时候，他才是作为经济学家发言。

经济学之所以要涉及伦理判断，是由于社会给定的伦理标准，事实上构成了经济学效率分析的一个限制条件。所谓效率与平等的两难问题，正是由于经济学家既要追求效率又不能忽视社会伦理原则才产生的；经济学家必须以社会做出的伦理判断为前提条件，提出既能最大限度地取得效率又能满足社会价值标准的经济政策。A·奥肯在关于这个问题的名著《平等与效率》（中译本，四川人民出版社，1988）一书中曾提出一种“漏桶实验”的方法，其意义就在于通过这种实验让公众对平等的标准做出明确的选择。经济学家能做的是：告诉公众每一种收入平等的要求会造成多大的效率损失（漏出多少），原因何

在；但究竟选择一种怎样程度的平等，效率和平等之间采取怎样一种平衡为好，则必须由公众和政治家、伦理学家们表态决定。奥肯的这部著作其实正充分表明了他所担任过的总统经济顾问委员会主席这个半经济学家半政治家的职位，如何使像他这样的经济学家深切地感到了政治、社会伦理原则等经济学的外部因素，对旨在保证和提高效率的经济政策的制约和限定。

规范经济学即福利经济学近几十年的发展演变，也说明了经济学家们越来越清楚地认识到了价值判断的外在性和这种外在标准对经济分析包括规范分析的制约。在早期由西季威克、马歇尔、庇古发展起来的旧福利经济学中，“社会福利”概念中包含的价值判断因素是不明确的，人们没有充分意识到在个人之间的效用比较中或在社会福利函数的构造过程中，包含着一部分人（至少是一个人）对其他人的福利的价值判断；而这种价值判断，正如罗宾斯和米尔达尔后来指出的，是由公众在日常生活中做出的，或是由政治家做出的（米尔达尔称价值判断的标准为“政治价值”），而不是经济科学所能做出的。由希克斯、卡尔多等人在瓦尔拉斯和帕累托提出的一些概念的基础上发展起来的新福利经济学，便致力于避免价值判断的福利判断，主要的理论工具便是“帕累托最优”（这个概念是由利特尔在1950年才正式命名的），并认为这是经济学唯一所能做的判断。显然，帕累托标准纯粹是一个效率标准：若经济中其他人的状况都未变坏，一个人的收入提高，显然意味着整个经济效率的提高，丝毫不涉及收入平等与否的问题，也无须一些人去对另一些人的福利进行判断和比较；至于是把这提高了的收入分配给哪一个人还是把它拿来在经济中平均分配，则显然完全是另一个问题。后来，萨缪尔森用另一种方法进一步表明了这一点。他提出：经济学能做的只是确定一个经济所能产生的效用可能性边界，但经济究竟在这边界的哪一点上为佳，则有赖于社会做出的价值判断（萨缪尔森，《国民收入的评价》，1950）。阿罗的不可能性定理，同样也说明这个问题。他指出，任何社会福利函数（无论是建立在效用概念上的，还是建立在偏好概念上的），都不可能不包含

一定的社会价值判断，因此经济学家在构造这种函数时，必须以社会当前普遍接受，或者说社会为经济学家所设定的价值判断为前提；他提出了包括经济自由、经济民主在内的四条价值判断进行分析，得出的结论是任何福利函数都不可能使这四条价值判断同时获得满足；若社会不允许在决策过程中存在强制或独裁的话，就根本不可能制定出旨在提高社会福利的经济政策。

以上的分析并不是宣布经济学家在伦理价值判断方面无能，也不是要为他们推卸责任。相反，经济学家由于是经济学家，由于他们对社会经济活动和经济利益的专门知识，他们应比其他人更有能力、更有权利也更有责任对经济制度和社会制度做出价值判断。我们要明确的是经济学这一学科本身能做什么，不能做什么，该做什么，不该做什么。一方面，经济学家作为经济学家所能做的仅在于从经济效率这个经济学自身的判断标准出发，对一种制度或一项政策进行判断和选择；但任何一种具体的制度或政策都不仅仅只包含着经济效率的考虑，而是还包含着社会伦理或政治的考虑；经济学家自然也可以像社会其他人一样对后面这一问题发言，投出自己拥有的一票，但这并不是他专业范围之内的事情。另一方面，也要明确的是，经济学作为经济学，其专业职责根本地在于对社会制度或政策进行经济效率的评价，或者对那些旨在实现某种伦理原则或政治原则的制度、政策，做出经济学的效率再判断。如果一种理论只是在进行伦理判断，只是单纯地谈论平等、正义等，用这些标准来论证一种制度或政策的合理性，那么它就不是经济学。

明确以上问题，似乎对我们中国经济学家特别具有现实意义。

我们中国的知识分子，传统地是习惯并喜欢做道德文章的，伦理判断自古以来就是头等大事；传统的社会主义经济学，也总是以是否平等、是否存在剥削等为首要的判断标准，甚至往往认为只要消灭剥削、实现收入均等，便能证明某种经济制度的优越性；对许多经济现

象，也总是以是否公平为第一出发点加以考察，以道义的愤怒代替效率的冷静。这导致了我们经济学的效率分析还处在十分浅薄的水平，甚至有关经济效率的许多基本概念、基本范畴和基本方法，还没有写进经济学的教科书。在一定的意义上可以说，并不是由于我们过去过多地强调了平等，所以现在才应该相对更多地强调效率，而是要从根本上改变对问题进行判断和思考的角度，把一切经济分析最终置于效率标准之上，要以效率的观点，重新建造我们的经济学。我们丝毫不否认伦理研究、价值判断的重要意义，我们只是要首先尽力做好自己的本职工作。理论家们若不清楚自己专业的职责范围，并力求首先将其做好，那么结果将是哪个学科也得不到充分的发展。

思维方式的自我批判

经济学研究方法的发展演变，历来受其他学科的影响；特别是哲学家、科学家关于方法论的论述，更是起着重要的作用。比如在现代经济学发展史上，波普尔的否证论，库恩的常态科学说，拉卡托斯的科学研究程序说等，都对经济分析方法的发展产生过重要的影响。但是，对于专业经济学家来说，更有直接影响的还是经济学家自己关于方法论的论述，它们一方面反映了整个人类认识方法的演进，同时又更切合于经济学自己的问题。

20世纪经济学方法论的讨论，主要是围绕抽象演绎法与历史描述法哪个更适合于经济分析的问题展开的。李嘉图、西尼尔等是抽象法的代表，李斯特、罗雪尔代表历史学派，马克思赞同经济学必须运用抽象力，又指出科学的抽象方法包含着逻辑与历史的统一。作为20世纪方法论争论的总结和21世纪讨论的开端，J·N·凯恩斯（“凯恩斯革命”中同名人的父亲）1891年出版的《政治经济学的范围与方法》在思想史上占有重要的地位。

作者明确指出，在经济学的理论分析中，抽象演绎法具有决定性的意义；同时又指出，实证理论中的逻辑演绎必须以观察为前提、为起点，而不像西尼尔、凯恩斯那样认为只需从几个基本的、公理性的假设出发。L·罗宾斯1932年发表的《论经济科学的性质和意义》被称为20世纪最重要、最被广泛引证的经济学方法论著作。仅就方法论而言，罗宾斯认为经济理论分析的出发点应是从普通的常识经验中就能直接概括出来的一些基本命题；由于这些命题比个别的经验事实更具有一般性、更加可靠，从而保证了逻辑演绎方向和结论的可应用性

（不是检验理论命题本身）；而在应用理论的时候，则需要有更多的附加假定，因为理论的可应用性是依特殊的历史条件而定的。

虽然罗宾斯的著作也引起争论，但是现代经济学史上关于方法论的一次大讨论却是由T·哈钦森1938年出版的《经济理论的意义和基本假设》引起的。在这部著作中，作者把当时哲学维也纳学派的逻辑实证主义（也称逻辑经验主义）介绍给了经济学家。不同于哲学家将有意义的科学命题分为两类，即可由逻辑规则加以检验的“分析陈述”和可由经验事实证实或证伪的“假设陈述”，哈钦森认为经济学的逻辑实证主义要求区分3种命题：属于纯理论的分析命题，属于应用理论的假设命题，以及归纳推断结论。他突出地强调了经济学命题必须具有可检验性，即使是纯理论的分析命题，其科学价值最终也在于它是在获得可由经验验证的经济规律的过程中不可缺少的一个环节。这种思想的某些方面在M·弗里德曼1953年的论文《实证经济学的方法论》中获得了进一步的发展（这篇论文被认为是战后年代中最重要的方法论著作）。弗里德曼把预测效果作为检验理论假设的根本标准，指出：“实证科学的最终目的，是发展一种‘理论’或一种‘假设’，从中可以产生对尚未观察到的现象的有意义的（并非陈词滥调的）预测”；并把科学定义为“一组实质性的假设，而构造这些假设的目的是为了抽象出复杂现实的主要特征”。他还明确地强调了否证论的意义，认为经验事实永远只能“否证”假设，而不可能证实假设。

值得特别指出的是，经济学家并没有在引入经验主义方法的同时否定抽象理论研究的重要意义。F·马奇拉普在20世纪50年代关于方法论的一些论文中，强调了那些不可观察到的因而不可直接检验的抽象经济范畴（如效用）在理论分析中的重要作用。他批判了极端经验主义，认为间接可检验性就足以保证抽象的理论范畴在经济分析中的意义。T·库普曼则在《关于经济科学现状的三篇论文》（1957）中，强调了抽象的、非现实的理论模型的重要意义，指出它们以简化的形式表现了复杂的现实的不同方面，从而有利于深入地认识事实；只有在

此基础上才能逐步引入更多的因素，构造起可检验的、更接近现实的经验假设；而没有理论模型，经验材料就得不到科学说明，甚至会从中得出错误的结论。

以上提到的这些论著，就像一些里程碑，标志着现代经济学方法论的发展历程；围绕这些论著的讨论和思考，推动着经济学研究方法日趋成熟、严谨，逐步形成了今天人们普遍自觉使用的具有明确的科学规范的理论实证方法。这种方法由理论抽象和经验检验两个相辅相成的阶段构成，既强调抽象理论的建立和逻辑演绎的重要作用，又时刻注意用经验材料对理论进行检验和修正。打开现代经济学著作，我们看到的，一方面是理论的高度抽象性和作为抽象思维重要工具的数学方法的广泛应用，复杂的经济关系被从不同方面概括为一些简单抽象的数学模型；理论模型的建立和说明总是被视为经济分析的首要任务。而在另一方面，经验分析也占据了越来越大的篇幅，计量分析方法日趋完善，理论命题或模型也越来越明确地具有经验假说的性质，一些几十年前就提出的理论，至今仍被称为假说从各个方面进行着严格的经验检验。今天，现代经济学已获得了“社会科学皇冠上的明珠”的美誉。这不仅是因为其重要（关系国计民生），也不仅是因为其艰深（其理论著作常为他人所不敢问津），也是由于其理论分析方法在其自身特殊条件的范围内，已发展到可与自然科学媲美的程度。

无论有关方法论的一些名词概念如何不同，我们中国的经济学家对于经济学必须运用“抽象力”，“从具体到抽象，再从抽象到具体”，“理论必须来自实践”，“实践是检验真理的唯一标准”等原则总是不会陌生的。无论你是说天下人跳不出马克思主义“如来佛手心”也好，还是说西方社会科学方法论包含着可以借鉴的因素也好，我们中国经济学家对于现代经济学的这种理论实证方法应该是能够理解、能够欣赏的。但是，回过头来看我们自己的经济学研究，不能说完全没有应用上述一些普遍真理，但至少应该承认还处在较低的水平。我们的理论思维方式和分析方法，迄今存在着双重缺陷。第一，是缺乏实

证的精神：理论往往不是从现实中概括出来的，而是从一些先验的原则或“理想”中推导出来的；理论家往往仅致力于考证和注释前人的语录，而不是首先力求实事求是地说明现实的经济关系实际在如何运行，事实上存在着哪些规律；经济学的任务似乎就是要“教导”人们应该如何行为，一本“社会主义政治经济学”教科书写得就像一套“训诫”，一切不符合这套训诫的事实则都被说成是应该纠正的错误而排除于被考察的理论模式之外。而由于理论不是从现实中概括出来的（甚至以不承认事实为特征），自然也就说不上对理论的经验验证。第二，最缺乏抽象思维的能力：既不能从现实的具体关系中概括出抽象的理论以把握现实，又不善于把复杂现实中的各种因素首先抽象出来加以分析；经常只是进行一些笼统的经验分析，属于不同层次的理论问题也常被混淆在一起。这样的理论显然难以成为政策的指导，政策分析也因而缺乏有力的理论依据，只能是头疼医头脚疼医脚；贯彻政策的结果也常常是出人意料，或是重新陷入困境。

总之，我们理论的落后，也是与思维方式的缺陷密切相关的。

理论的落后以及思维方式中存在的缺陷，原因自然是多方面的。过去几十年间我国特殊的经济、社会、政治、意识形态的状况，无疑是造成思维方法得不到健康发展的重要原因。但是，仔细追究下去，思维方式的缺陷本身又是我们过去那种教条主义、长官意志、“左”倾僵化盛行的社会状态的原因之一。况且，改革开放之后，经济学界的学术空气应该说是在社会科学诸学科中相对较好的，但理论思维方式却也很难说有了大的改进；对那些已经引进了的现代理论往往也是词句懂了，却总也不能把握、理解和运用贯穿在其中的思维分析方法，从而总也不能把它们真正变成自己的理论。因此，我们不否认外界条件的作用，但也应该做些自我反省，找一找内在的原因。

一个（不是唯一）重要的因素是，作为中国知识分子的一部分，我们传统地缺乏严格的实证精神和抽象思维的能力；在别的领域里这

也许并不突出，甚至称不上是缺陷，但在经济学这个“皇冠明珠”的领域内，我们就显得特别先天不足。

经验主义哲学的鼻祖之一、法国哲学家孔德曾经把西方各种知识的发展过程分为三个阶段：神学阶段、形而上学阶段和实证阶段。我们不必同意这种简单的划分和孔德的“极端的经验主义”，但可将这种划分作为一种参照系，来对照一下中国的知识传统给我们留下的痼疾。

我们的古学问，没有经历过一个严格意义上的神学阶段，甚至从来未形成严格意义上的自己的宗教。我们没有一个绝对的、在一切人之上的上帝。盘古开完天地后便不知去向了，接下去的是“三皇五帝”。三皇者，天、地、人皇，前两者主管自然，后者主管社会，并似乎从来就是“人”。后来存在于现实生活中主管社会的皇帝就更既是现实中的人，又是天子，于是才有天人合一。天人合一，产生了两方面的结果：一方面是既不形成真正的宗教，也形不成宗教对社会、对人的思维的绝对统治。中世纪的中国在思想领域内没有西欧那么黑暗，祖冲之不会像希帕莎（公元5世纪亚历山大里亚女数学家）那样被活活剐死，从而导致了我们中世纪的古文明还算灿烂。另一方面，没有一个万能的、无所不在的非人的上帝，人的主观能动性便总有发挥作用的余地（当然这主要是在人治社会的领域内），天子有按“朕意”行事的自由，知识分子们也可以根据自己的愿望（或按古人的遗训）构造出理想的模式劝谏君主、教化百姓，令社会照此运行。现实社会总是不可人意的，但既然天人合一，人可以支配一切，又有什么客观必然性需要实证呢？因此对社会问题的实证研究至少总是处于第二位的。事实上，西方知识的神学阶段，从两个方面催化出后来的现代实证主义方法：教会的专制，迫使伽利略们必须小心求证到证据确凿——如此尚不能打破愚昧和偏见，不如此就更要被视为巫术了；另一方面，宗教本身，使得存在着不以人的意志为转移的外在必然性这样一种观念，在西方人的心目中根深蒂固，“自然规律”这样的概念很早就出现

在西方社会科学包括经济学的著作之中，并成为小心求证的对象。我们没有宗教，也就从这两个方面使得实证精神，特别是社会科学研究中的实证精神，迟迟不得降生。

神学思维方式的瓦解，西方近代实验科学和数学的形成，同时成为哲学形而上学以及抽象思维方式发展的重要原因。并不是像有人以为的那样，盎格鲁——撒克逊人和日耳曼人天生习惯于抽象思维；抽象思维能力的形成既取决于人的认识能力，也取决于思维任务本身。一方面，为了填补宗教迷信被打破后出现的精神空白，人们需要以理性代替神性，以思辨代替迷信，回答宗教想要回答的那些问题；另一方面，当人们还只能分门别类地深入研究宇宙的某一方面的时候，抽象思维便构成了由某一方面的知识过渡到以这种孤立的知识为基础，对整个宇宙和社会加以说明的形而上学哲学之间必不可少的桥梁（以数学为基础的先验论和以力学为基础的唯物论）。文艺复兴后出现的各种哲学体系既是抽象思维的成果，也构成训练抽象思维能力的课堂。而在中国，由于从来不存在严格意义上的神性与理性的对立，也就从来未提出过以抽象思维代替神学教义的任务。就有关社会问题的古学问而言，天人合一，天人交感的直接结果是神性和理性长期的和平共处又相互抑制，理论的研究或是表现为对“知天命”的圣人之言做不厌其烦的考证、注释，或是表现为对历史事件做经验的描述和实用主义的阐释，以为统治者或造反派们提供“资治”的“殷鉴”。而在有关自然的探讨中，由于人的认识能力低下，神秘性总是占上风的；但这种神秘性似乎从一开始就把喜欢将“管不了”解释成“不屑去管”的知识分子们驱赶到看上去较能有所作为的“治人之道”的研究中去（这可算是我们古代“重文轻理”的原因之一）。结果，五谷耕耘，四大发明，从孔夫子起就成为“小人”之作，张衡、李时珍等也是从不入“学问家”正流的。而当一个民族的知识精英都不去研究自然，关于自然的知识便必然长久地停留在农民与工匠的经验或“祖传秘方”之中，既不能上升为现代意义上的科学，也不能培养出自觉的理论抽象思维能力。

经济学特别需要运用实证的、抽象的思维、研究方法，但经济学又属文科。在我们这个文明以文科为强项的国度中，同属舶来品的经济学，比起自然科学诸学科来就更容易受到传统思维方式的束缚，因为后者我们本来没有，只好老老实实地学习，而前者，却很容易把学来的东西先放进我们自己的传统思维模式中去筛滤一番。又要当学生，又放不下架子，放不下那个沉重的包袱，这就是我们今天虽然引进、介绍了那么多理论（包括马克思主义理论），却常常总是只学了些名词概念，却不能领会和掌握那些理论的精神实质，一离开那些理论形成的特殊背景就迈不开步的一个重要原因。

结论是明显的，中国的经济科学要想取得实质性的进步，就需要我们经济学家们在思维方式上做一番深刻的自我反省、自我批判，冲破外界的阻碍有时倒容易，难就难在克服我们自身传统的束缚。

“治学经济学”胡侃

治学不是仅治经济学，学了经济学不一定就能治其他门类的学问。但是经济学具有的一般性却往往被忽视：它可以用来研究各种条件下行为与效果的关系，分析的是如何“以最小成本取得最大收益”（这句被争论多时的不合形式逻辑的话，其实表现的是所谓“目标——成本对偶性”）。有的人干脆就把经济学等同于一般的人类行为效果学，而不管所论的行为是造钢琴还是弹钢琴，是做馅饼还是做学问。写下“治学经济学”这个题目，便是想用经济学的一些基本原理来分析一下学人的行为。但需要说明两点。第一，“治学经济学”不属于经济学，因为它研究的不是人的经济行为或物质生产交换活动；从性质上说还不如西方人已提出的“犯罪经济学”更像经济学。第二，我这里不搞对策研究，就是说，仅想实证性地考察学问人实际在如何行为，而不提供任何做学问的诀窍或速成教材；读者也许将与我一样，研究了半天治学经济学，该没学问还是没学问。

偏好与选择

考察治学行为面临的第一个问题是一个人为什么要做学问而不是去干别的。

理论上先要一般地假定，我们讨论的是具有理性的人，他能够根据个人的偏好尺度，趋利避害，追求效用最大化或利益最大化。这样，任何个人面临的问题便是在一定的选择范围内，做出抉择，适当地支用和配置自己的资源或禀赋，以获得一生的最大满足，或效用最

大化。这样，一个人选择了以治学为生，便首先归结为两种基本因素：个人禀赋与个人偏好尺度。

我们先假定任何人，人之初，只有一种等量的禀赋即人力资本，而且假定这种禀赋是同质的。这样，我们就必须首先从偏好的差别来解释学人的理性选择结果。

再假定一个人的目标函数具有以下的一般形式：

U=U1（做出学问）+U2（做官或有权）+U3（发财）+U4（悠闲）+……

公式中的U代表“一生获得的满足”或总效用；U1则代表各种成就所能分别提供的满足。这一目标函数的特点在于它是多元的，相互之间可以并不排斥，但各分界是可以单独计算的。

这里“满足”的概念具有一般性。做成了学问，并不一定发财，但也会有一定的经济收入，基本的物质满足也还是会有的；百万富翁有广厦万间，提供的满足很大程度上也是精神上的。因此一项成就所能提供的满足应该综合地理解，但各项成就本身的作用可以分别考察。

在“同质禀赋”前提假定下，一个人选择了做学问而不是其他，那必是由于他具有特殊目标函数结构——必定是由于在他个人的特殊偏好尺度中，“做出学问”所能提供的满足特别大。因为所谓“同质禀赋”，就是说他不是不能干别的，问题只在于他不愿去干，在于其他事业对他来说所能提供的满足都较学问上有所造就为小，于是他便把有限的人力资源更多地、集中地配置于做学问这一事业中来。所谓“不愿干、不屑干”等，都表明的是偏好差异。这些是有实际依据的。有的人也曾做过对策研究，尝试过仕宦之途，不是不会权术，也并非前景不佳，但不久就发现“没意思”，退回书斋；有的人也做成过买卖，但后来还是弃商从文，都是选择的结果。于是，尽管世上时兴官本位，尽

管卖鸡蛋的收入比造原子弹的收入多，还是有人在坐冷板凳，在享受清贫的“满足”。

禀赋与选择

以上假定“同质禀赋”，目的是抽象地说明个人偏好的作用。但是，尽管一般地说，搬运工与科学家的天赋是相同的，差别总还是有的。

禀赋的差别及其对选择的影响可分为两种情况。

一、天然不会干别的。比如天生就不会处理人际关系，天生就不会理钱管物，身体又弱不胜衣，于是别无他途，只有啃故纸堆、爬格子了。就是说，他的人力资本，在其他任何场合都不构成生产要素，不具有有竞争性的生产力。

二、天赋条件特别适于从事科学研究，或者说在这方面特别具有生产力，于是不必偏好有所特殊，既然做学问较易于有所成就，提供的满足较大，资源配置自然也就朝这方面倾斜。无论如何，从小学开始，一路3分4分爬过来的人，一般是不会选择做学问的。

有利于做成学问的人力资本的特殊因素包括：智商（包括逻辑、语言、分析能力等）、毅力、诚实、谦虚、献身精神、不怕孤独寂寞、记忆力以及一般知识基础等。

在假定只有一项禀赋即人力资本的前提下谈论禀赋与选择的关系，显然仅适用于静态分析，在一定社会历史阶段的一定时点上，人的禀赋是既定的；但从动态角度考察，人力资本本身也是后而知之形成的，除非我们一律从3岁小孩谈起。过去条件下选择了上学读书，形

成了今天的禀赋，于是在今天的条件下，做学问便成了最佳选择。但有人也许会说："早知今天搞商品经济，我当初才不来读博士呢！"这既是下面要谈到的机会或外界条件问题，也是经济学所说的"未来是不确定的"，"时间是不可逆的"问题。不过本文不更多地讨论信息和预期问题。

信息和预期问题还包括：对自己能力的真实状况的了解，对未来科学发展程度的展望，以及对自己在将来条件能否有所成就的预期等。

三、机会或外部条件与选择。要选择，就有一个选择范围的问题，或者机会问题，形式上表现为目标函数有多少个分量的问题。西方人有时假定机会均等，从而把选择范围归结为是否拥有、拥有多少人力资本以外的其他禀赋，如物质资本、遗产等；有时则假定每个人禀赋相同，谈论机会是否均等，也就是谈论社会提供给某一特定个人的选择范围的大小问题，研究我们自己所面临的职业选择问题，似乎自然应该假定经济禀赋相同，研究其他社会条件对选择的影响。

这里相关的因素有社会政治经济制度、家庭背景、少年时期的社会环境、就学机会与条件、职业选择自由程度等。没有过硬的家庭背景或社会关系，从政先天条件不足，"官倒"也没有门子，选择范围自然就较小，容易产生做学问倾向；书香门第，自然从小受唯有读书高的熏陶；有的人青少年时期赶上"文化大革命"，上山下乡，当不成兵，连工人也当不成，只好自己读杂书；当时学马列蔚然成风，有人于是打下了些社会科学的基础，加上社会阅历较多，搞起社会科学或人文科学研究也就顺理成章了。这些都是机会或机遇的作用。

总之，许多人，无非就是在上述种种主观的、客观的、内在的、外在的因素的共同决定下，走上了治学的道路。博士们不一定特别傻，但也不一定特别聪明；他们只是像其他任何人一样，做出了自己的选择。

生产函数

上文目标函数中的变量，是各种成就，包括做学问的成就，而成就是靠劳动投入换取的。这种投入与产出的关系，便是所谓生产函数。

不同的产出有不同的生产函数，各有其特征。而“学问生产函数”的一个十分显著的特征：学问做到一定程度之后，进一步劳动投入的边际收益率会发生快速递减。

这指的是，一门学问，最初掌握其基本概念、基本原理是较容易的，这时多读一点书的边际收益率显得很高；但到了一定程度之后，要想再进一步，就要求再投入比过去大许多倍的劳动和心血，要读比过去多许多倍的书。

这大概是由以下一些因素决定的。

第一，已经成形的基本知识，自然都是关于已经解决了的问题的，相应的理论自然也就已被别人以明了的形式做了阐述，掌握起来也就较容易；而进一步的知识，总是关于那些尚未解决或未完全解决、还在被人们从各方面加以探索的问题，掌握起来必然不那么容易，要读的书也就多得多。

第二，理论上真正有所成就，哪怕是些微的成就，都需要有系统的知识为基础，能够把各方面的问题融会贯通，还要求掌握科学的思维方法。而构成系统的各种问题之间那些复杂和微妙的联系，以及科学思维方法的精髓或精妙之处，恰恰是三言两语说不清或者干脆是些“只可意会不可言传”的东西，只能在大量阅读前人著作特别是大师名著的过程中，在反复深入思考、反省和磨炼的过程中，在大量的、多方面的知识积累中，逐步体验出来并且把握住，成为个人的财富或

个人的知识。佛学上讲“悟”，便是这样一种潜移默化的过程。而“悟”的过程，正是长时期“打坐”，边际“正果”却极小的过程。因此，到了一定阶段之后的学问生产函数，便可称为“悟函数”，其特征便是“边际收益快速递减”。（这里我们看到了经济学“亵渎神明”的俗气：学问家们神乎其神的悟性，在经济学中就叫作“边际收益快速递减”。）至于过了悟的阶段，会不会出现边际收益递增，是否有“悟后阶段”，灵感层出不穷，板斧一挥，如入无人之境？是把灵感算作悟后阶段的高额产出，还是归算为悟阶段累积的果实？由于我尚未“脱毛”，进入那样的佳境，所以只好留待大学同学们作答。

学问生产函数的上述特征，可以解释以下一些现象。

第一是所谓毅力或恒心在做学问中所起的重要作用。能否成就学问，就看一个人能不能经得住打坐的磨难，能不能熬得住边际收益极低，或边际成本极高的痛苦。

第二是最终留下来做学问的人总是少数。一个人如若不是不能干别的，或者不是由于对做成学问的个人偏好极高，那么他的理性选择必然是学问做到一定程度便转而去干别的。因为对他来说几方面不大的成就加到一起所能提供的满足，必然比在治学之路上一条道走到黑所能提供的满足为大，或者获得同等满足需付出的代价较小。

第三是长期做学问不一定大有成就，但有大成就者必然有相当长期治学的经历，特别是在知识高度积累的今天。

最后要指出的是，这里所说的生产函数，是真知灼见的生产函数，而不是冒牌产品或劣质产品的生产函数。著作本身，不一定等于真有建树。而学术产品是否真有价值，不凭是否有一时的轰动效应，也不能靠自吹自擂或请记者来吹，而是要由同行来评判，由社会实践来评判，由历史和后人来评判。